

novak accountants magazine

Verschijnt vier keer per jaar - 3e kwartaal - september 2013
Uitgave van de Nederlandse Organisatie van Accountantskantoren



Toekomst

Accountancy en kwaliteit | Voor en op het kantoor | Samenstellen in de toekomst | Glazen bol van de accountant? | Ken de business van de klant | Positionering, klantcontact en specialisme



novak



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



01

08



14

VERLEDEN
HEDEN
TOEKOMST

18



20



30

- 05 **Column Novak**
Gerrit Laan
- 06 **Accountancy en kwaliteit**
- 08 **Voor en op het kantoor**
- 10 **Kort**
- 13 **Column Adviescollege**
Carel Verdiesen
- 14 **Samenstellen in de toekomst**
Prognoses:
Glazen bol van de accountant?
- 18 Kredietverstrekking ABN AMRO:
Ken de business van de klant
- 20 **Positionering, klantcontact en specialisme**
- 22 **De IT-wereld van de accountant**
- 26 **Novak-nieuws**
- 29 **Gastcolumn**
Marco Moling
- 30 **Werkgevers en het pensioen van hun werknemers**
- 32 **Willekeurige afschrijving**
- 34 **De taal voor optimaal werkkapitaal**

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, 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 veeleenvoudigd, 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.

Werkzaam bij een klein of middelgroot kantoor?



Boek een cursus op maat met kantoren uit uw regio



OPLEIDINGEN

NBA

Cursus op maat met minimaal één ander kantoor uit uw regio

- Toegespitst op uw praktijk
- Kies voor een kant-en-klaarpakket of een eigen invulling
- U bepaalt het tijdstip en de locatie
- Circa € 45 per PE-uur per persoon (bij 15 deelnemers)

Lees meer op nbaopleidingen.nl/nearcompany



Toekomst

Met ruim vijftig jaar ervaring verwonder ik mij regelmatig over ontwikkelingen in de accountancy. De geschiedenis lijkt zich te herhalen en van het verleden lijken wij bar weinig geleerd te hebben. Voor mensen met een goed geheugen doet de huidige economische crisis denken aan de crisis in de jaren negentig. De vraag is dus hoe structureel de crisis is die ontegenzeggelijk conjuncturele kenmerken laat zien.

In de huidige economische crisis is het vertrouwen van ondernemingen en huishoudens tot een nulpunt gedaald. Bedrijven staken hun activiteiten of proberen door bezuinigingen de tering naar de nering te zetten. Dit zorgt voor teruglopende omzetten, ook bij accountantskantoren. Laten we dit beeld nog wel nuanceren. Een daling of stijging van de omzet in onze branche met meer dan vijf procent beschouwen wij als een aardverschuiving. Hoe anders is dat in andere sectoren?

Wat zal er gebeuren als de economie straks weer aantrekt? Gaan ondernemingen dan ook weer ruimhartiger om met de vergoeding aan de accountant? Worden de werkzaamheden die de ondernemer nu, uit kostenbesparing, zelf doet weer bij de accountant ondergebracht? Hebben wij de ervaren medewerkers (ook in het primaire proces) opeens weer hard nodig?

Om deze vragen te kunnen beantwoorden is visie nodig en daar ontbreekt het nog wel eens aan binnen de accountancy. Vaak wordt er zomaar iets geroepen, dat vervolgens als algemene waarheid wordt gepresenteerd. Wie herinnert zich niet de profetische woorden: als u niets aan SBR (XBRL) doet, dan telt uw kantoor op termijn niet meer mee? Zo zijn er nog meer uitspraken gedaan, vaak door personen verbonden aan uw beroepsorganisatie.

“Het ontbreekt nog wel eens aan visie binnen de accountancy.”

Voor de zomervakantie bracht Novak via individuele gesprekken en groepsbijeenkomsten het onderwerp belangenbehartiging voor de mkb-accountant onder de aandacht. De aanleiding hiervoor waren geluiden van Novak-leden dat zij als mkb-accountant niet werden gehoord bij de beroepsorganisatie. Novak wilde met



Foto: RoyalPrint

hen in contact treden om deze geluiden te verifiëren en om te peilen of er behoefte is aan Novak als belangenbehartiger.

In totaal spraken wij circa honderdvijftig accountants uit de mkb-praktijk. Het punt ‘we worden niet gehoord’ werd door iedereen onderschreven. Het tweede punt, de mogelijke behoefte aan belangenbehartiging, geeft een tweezijdig beeld. Ongeveer dertig procent van de deelnemers geeft aan dat primair kantoorondersteuning voor hen van belang is, de overige zeventig procent verlangt naar belangenbehartiging op meta-niveau.

Novak heeft recent een volgende stap gezet. Met een selecte groep deelnemers, bestaande uit mkb-accountants, vertegenwoordigers van het maatschappelijk verkeer en uiteraard vertegenwoordiging van Novak organiseerden wij een rondetafelbijeenkomst om van gedachten te wisselen over de mogelijke rol van Novak als belangenbehartiger voor de mkb-accountant. De uitkomsten worden in een plan van aanpak uitgewerkt en gecommuniceerd met alle partijen, waaronder de NBA.

Mocht u als lezer van *Novak accountantsmagazine* suggesties voor ons hebben in de rol van belangenbehartiger, dan houden wij ons van harte aanbevolen. Dat de mkb-accountant een volwaardige positie binnen de beroepsorganisatie verdient, zult u het met ons over eens zijn. Laat u dus horen!

Gerrit Laan AA/FB
Voorzitter Novak

Accountancy en kwaliteit

Kwaliteit en kwaliteitsbeleving zijn altijd belangrijk, maar worden nog relevanter bij economisch slecht(er) weer. Dan gaat het namelijk om de vraag of je als ondernemer kunt overleven en continuïteit kunt vasthouden. Deze realiteit is ook van toepassing op accountantskantoren.

ERIK VAN DER GRAAF

Het begrip kwaliteit heeft veel verschillende definities. Twee springen eruit: *performance and acceptance* en *conformance to requirements*. Bij de eerste definitie ligt de nadruk op de kenmerken en prestatie (van het product, de dienstverlening et cetera) en de tevredenheid van de klant. De tweede duidt op het voldoen aan specificaties (in relatie tot hetgeen waarop kwaliteit betrekking heeft).

“De herkenning van ISO 9001-certificering overstijgt de branche van accountancy en draagt bij aan het onderscheidend vermogen.”

Invalshoeken

Kwaliteitsbeleving kan vanuit drie invalshoeken worden bekeken. De rode draad bij de verschillende definities van kwaliteit is het voldoen aan vooraf vastgestelde en/of afgesproken voorwaarden of maatstaven én de mate waarin aan de verwachtingen wordt voldaan en hoe dat wordt ervaren door de ‘ontvangende’ partij (de klant c.q. de opdrachtgever). Dat zijn twee van de drie invalshoeken. De derde betreft de wijze waarop een derde partij hier tegenaan kijkt en zich op een afstand een oordeel vormt over de geleverde kwaliteit en ervaren kwaliteitsbeleving. Deze invalshoeken zijn nauw verbonden met de dagelijkse ondernemerspraktijk en dus ook met de accountancy.

Eenzijdige blik

Ook de accountancy heeft te maken met de (in)-directe gevolgen van het economische klimaat. Dat heeft zijn weerslag op de houding en het gedrag van afnemers en concurrenten. Ondernemers zullen zich nog kritischer opstellen jegens hun leveranciers (het accountantskantoor) en de prijs die zij aan inkoopzijde moeten betalen. Concurrenten zullen daarnaast sneller genegen zijn om hun prijsstelling (tarieven) scherper in te zetten om klanten te behouden of te verwerven. Tegelijkertijd neemt de druk toe om aan toenemende eisen vanuit wet- en regelgeving te voldoen. Een complexe uitdaging voor accountantskantoren.

Vanuit ondernemersoogpunt lijkt het vanzelfsprekend om te doen wat velen (ook grote organisaties en overheidsinstellingen) doen: maximale focus op kostenbesparing en niet of nauwelijks investeren. Zorgt een eenzijdige blik op het besparen van uitgaven c.q. kosten en/of het niet investeren in de organisatie voor een solide fundament voor het behoud en uitbouwen van kwaliteit, en het voldoen aan de verwachtingen van de opdrachtgever en klantgerichtheid? Het zal vaak leiden tot een vershraling van de inhoud van de dienstverlening en alle praktische zaken die daarmee verband houden. Daarmee wordt juist de kritische houding van opdrachtgevers – die zich dan manifesteert in kreten als ‘Kan het niet goedkoper?’ en ‘Moet ik ook hiervoor betalen?’ – nog verder gestimuleerd en beleving van kwaliteit en toegevoegde waarde, en daarmee het onderscheidend vermogen, verdrongen naar een platte, eenzijdige discussie over ‘kosten’.

Concrete impuls

Investeren in kwaliteit is het alternatief. Het fenomeen kwaliteit dient te worden beschouwd als een praktische manier om een impuls te geven aan de dage-

lijkse bedrijfsvoering. Daar horen heldere doelstellingen bij, een gerichte aanpak en een praktisch toepasbare methodiek die door alle betrokkenen binnen het accountantskantoor begrepen en gedragen worden. Een flexibele methodiek die ingericht kan worden naar de behoefte van het kantoor.

Verwachtingen

Om een succesvolle ‘kwaliteitsslag’ te maken is draagvlak noodzakelijk. Dit voorkomt dat er plichtmatig wordt omgesprongen met kwaliteit “omdat dat nou eenmaal zo bepaald en voorgeschreven is”. Het gaat in de regel om sterk praktisch gerichte aspecten die in de dagelijkse praktijk vaak als vanzelfsprekend worden beschouwd, maar dat niet altijd zijn. Te denken valt aan de wijze waarop routinematige werkzaamheden worden uitgevoerd naast minder standaardachtige opdrachten of de mate van aansluiting van werkzaamheden tussen medewerkers en de manier waarop er tussentijds en achteraf controle wordt uitgevoerd. Worden vragen van opdrachtgevers begrepen en doorvertaald naar uitvoering die beantwoordt aan de verwachtingen en wordt dat bij de opdrachtgever zelf geverifieerd? En in hoeverre wordt de oorspronkelijke vraag van de opdrachtgever uitgedrukt om te bezien of er wellicht meer werk verricht kan worden waar de opdrachtgever zelf nog niet bij stil heeft gestaan? Het zijn maar een paar voorbeelden die een groot verschil kunnen maken in relatie tot bijvoorbeeld verhoging van motivatie, verbetering van efficiency, het in kaart brengen van verborgen inefficiency, inschatting van risico's en aansprakelijkheid, en *last but not least* klanttevredenheid.

ISO 9001

Een gestructureerde benadering van kwaliteit en kwaliteitsmaatregelen is aan te bevelen en een voor-

Novak en ISO 9001-certificering

Leden van Novak kunnen in aanmerking komen voor ISO 9001-certificering. Voorwaarde is dat de kantoren met het Novak Kwaliteitshandboek werken, het eerste kwaliteitshandboek voor accountants dat ISO 9001-proof is.

Redenen voor accountantskantoren om te kiezen voor ISO 9001-certificering zijn:

- het centraal stellen van de wensen en behoeften van de klant (en daardoor minder druk op de prijsstelling);
- een structuur voor het voortdurend verbeteren van dienstverlening;
- een instrument voor het voorkomen en terugdringen van fouten en het managen van bedrijfsrisico's (en daarmee verhogen van efficiency en verlagen van kosten);
- een aantoonbare, erkende en extern getoetste methodiek rondom kwaliteit en kwaliteitsbeheersing.

Voor certificering werkt Novak samen met Bureau Veritas Certification, de certificatie-instelling die het certificeringsproces zal verzorgen.

Voor meer informatie: www.novak.nl.

waarde om te voorkomen dat goede bedoelingen in de dagelijkse praktijk verdampen. Een managementsysteem op basis van de kwaliteitsnorm ISO 9001 voorziet in alle aspecten en kan helemaal worden ingericht naar eigen behoefte. Ook biedt het de gelegenheid om de aandacht te richten op inhoud. Wordt het systeem gecombineerd met onafhankelijke, externe toetsing dan blijft de vaart in kwaliteit en kwaliteitsbeleving behouden. Externe toetsing – certificering – draagt bij aan positieve perceptie van bestaande en potentiële opdrachtgevers. De erkenning en herkenning van ISO 9001-certificering overstijgt de branche van accountancy en draagt bij aan de beeldvorming van het kwaliteitsgehalte van het accountantskantoor en zodoende het onderscheidend vermogen.

Kostbaarder

Kwaliteit heeft natuurlijk een prijs. Dat neemt niet weg dat het alternatief – ongestructureerd aan de slag gaan of kwaliteit maar laten voor wat het is – kostbaarder is en geen garanties biedt om als ondernemer te overleven, laat staan werk te maken van gedegen continuïteit in klantgerichte bedrijfsvoering.

Erik H. van der Graaf is Business Development Manager bij Bureau Veritas Certification.

Near Company-opleidingen: Voor en op het kantoor

Novak Opleidingen en NBA Opleidingen bieden nu Near Company-trainingen: cursussen gericht op accountants en medewerkers van kleine en middelgrote kantoren in de eigen vestiging of regio. Guus Ham, directeur van Novak, en Richard Jankie, hoofd bureau Opleidingen van de NBA, spelen hiermee in op een behoefte uit de markt.

LEENDERT HAARING

Guus Ham (l) en Richard Jankie (r)
Foto: RoyalPrint

“Het signaal dat wij oppikken uit de markt is dat veel accountantskantoren te klein zijn om de In Company-trainingen van Novak Opleidingen en NBA Opleidingen af te nemen. Om die kantoren toch op de wenken te bedienen, zijn we gekomen met Near Company-opleidingen”, aldus Richard Jankie.

Accountants en medewerkers van kleine en middelgrote kantoren kunnen een pakket van (in de regel) vier cursussen volgen in hun eigen kantoor of bij een accountantskantoor in de buurt.

“De assistent-accountant die alleen simpele inboekwerkzaamheden verricht dreigt verleden tijd te worden.”

De voordelen voor het kantoor zijn onder andere invloed op de inhoud, een actueel aanbod dat toegespitst is op de eigen praktijk, weinig tot geen reistijd, en de mogelijkheid om de cursus buiten kantooruren te volgen.

Semi-maatwerk

“Het idee van Near Company is niet nieuw”, vertelt Guus Ham. “Sommige kantoren namen voorheen zelf het voortouw om iets dergelijks op te zetten en nodigen collega-kantoren uit de buurt uit om mee te doen. Onder leiding van een docent gingen ze vervolgens aan de slag. De nadelen zijn dat dergelijke initiatieven erg ad hoc zijn en dat veel afhankelijk is van de goedwillendheid van één kantoor. Ook kan het soms moeilijk zijn om de PE-registratie goed geregeld te krijgen. Met ons Near Company-aanbod bieden wij de kleinere kantoren een structurele oplossing.”

“De organisatie, van het benaderen van kantoren in de regio tot en met de PE-registratie, wordt verzorgd door NBA Opleidingen en Novak Opleidingen”, vult Jankie aan.

In samenspraak

‘Near Company’ werkt als volgt: een kantoor neemt contact op met Novak Opleidingen of NBA Opleidingen met het verzoek om een Near Company-training te organiseren. Dit kantoor krijgt vervolgens een contactpersoon aangewezen met wie in samenspraak de cursusinhoud, het tijdstip en de locatie wordt bepaald.

Voor het gemak bieden Novak Opleidingen en NBA Opleidingen vier standaardpakketten waar kantoren uit kunnen kiezen (zie kader). Semi-maatwerk is ook moge-

Standaardpakketten

Novak Opleidingen en NBA Opleidingen hebben de volgende kant-en-klaarpakketten samengesteld, bestaande uit diverse opleidingstitels. Hier kunnen 16 tot 20 PE-uren mee worden gehaald.

Accountancy (pakket A)

- De nieuwe samenstellingsopdracht
- Jaarverslaggeving in het mkb
- Adviseren over bankieren bij ondernemingen met dreigende discontinuïteit
- Meer rendement uit social media

Fiscaal & Juridisch (pakket B)

- De flex-bv
- Actualiteiten winst

- Fiscale gevolgen van het nieuwe huwelijksvermogensrecht
- Ondernemend adviseren bij familiebedrijven

Medewerkers van het mkb-accountantskantoor (pakket C)

- Praktische invulling van de (nieuwe) samenstellingsopdracht
- Cijferbeoordeling tijdens het samensteltraject
- Dossiervorming bij samenstellingsopdrachten
- Meer rendement uit social media

Het is ook mogelijk om een combinatie van pakket A en B af te nemen of zelf een pakket samen te stellen.

Meer weten?

Ga dan naar www.novak.nl/opleidingen/near-company/ of www.nbaopleidingen.nl/nearcompany.

lijk: kantoren kunnen zelf een pakket samenstellen uit het bestaande cursusaanbod.

Totale kantoor

Waarom zijn juist NBA Opleidingen en Novak Opleidingen geschikt om dit idee op te pakken?

Jankie: “Near Company is een product op kantoor-niveau en Novak is een kantorenorganisatie. Novak heeft specifieke kennis van zaken die bij mkb-kantoren spelen en dat versterkt de kwaliteit van ons aanbod richting de beoogde doelgroep. NBA Opleidingen richt zich vooral op de accountant en kan een beroep doen op een groot netwerk van deskundige docenten en specialisten. Het aanbod van Novak Opleidingen richt zich traditioneel meer op de medewerkers van het accountantskantoor. Samen kunnen wij dus het totale kantoor bedienen met kwalitatief hoogwaardige permanente educatie.”

“Aan kantoormedewerkers worden steeds hogere eisen gesteld”, vult Ham aan. “De assistent-accountant die alleen simpele inboekwerkzaamheden verricht dreigt verleden tijd te worden. Die heeft nu veel meer contact met klanten en dat vraagt om andere vaardigheden, maar ook inhoudelijk wordt veel meer geleverd van de assistent-accountant. Wij kunnen met ons aanbod voorzien in die sterk veranderende behoefte.”

“Wij zorgen voor een goede aansluiting tussen de accountant en de assistent-accountant binnen het kantoor”, aldus Jankie.

Efficiënter

Volgens de heren wordt met Near Company tegemoet gekomen aan de behoeften van de kleinere kantoren. Jankie: “Kleine kantoren zijn eerder geneigd om te kiezen voor het open aanbod en missen de voordelen waar de grotere kantoren die In Company-trainingen afnemen wel van kunnen profiteren. Denk aan het volgen van opleidingen dichtbij huis, maatwerk mogelijkheden, kostenreductie en efficiëntie. Met Near Company laten wij zien dat wij er ook voor de kleinere kantoren zijn”, aldus Jankie.

Ham: “De Near Company-titels lijken erg op die van de Veda/NOvAA van een aantal jaren geleden. De cursussen die onderdeel uitmaken van Near Company zijn ook opleidingen waar de mkb-accountants zich in het open aanbod vaak op inschrijven. Er zitten geen cursustitels bij die niet voor hen van belang zijn. Uiteraard blijven wij alert in ons aanbod. Wij spelen in op nieuwe ontwikkelingen, zodat we te allen tijde een actueel aanbod bieden voor de kleinere accountantskantoren die werkzaam zijn in het mkb-segment.”

Mkb teert op eigen vermogen

De economische crisis dwingt bedrijven om financieel minder kwetsbaar te worden. Voor het mkb is het belangrijk om dit jaar en volgend jaar een toename van het eigen vermogen te realiseren.

Dit blijkt uit onderzoek van Panteia/EIM naar de huidige financieringsstructuur van het mkb.

Banken blijken ook terughoudender te zijn in het verstrekken van vreemd vermogen. Groei van eigen vermogen kan gerealiseerd worden door verbetering van winst, waardoor ondernemers scherp letten op kostenbeheersing. Ter verbetering van de vermogenspositie wordt bovendien een groter deel van de winst ingehouden.

De jaren 2013 en 2014 staan in het teken van respectievelijk de nasleep van twee jaren krimp en een bescheiden herstel. Het verwachte herstel dat in 2014 zal optreden, wordt hoofdzakelijk voortgestuwd door een aantrekkende uitvoer. De binnenlandse consumptie wordt nog gedrukt door achterblijvende looninkomsten, door de problemen op de woningmarkt, een gebrekkig consumentenvertrouwen en een restrictief uitgavenbeleid van de overheid. De rentabiliteit van het mkb zakt in 2013 iets weg (8,8 procent), maar trekt

weer aan in het daaropvolgende jaar (10,6 procent). Het bescheiden herstel wordt vooral gedragen door de industriële sectoren die profiteren van hun sterke internationale verwevenheid. Tegen deze achtergrond weten zowel het mkb als het grootbedrijf een bescheiden groei van de bezittingen te realiseren. Toename van het eigen vermogen is vooral een gevolg van winstinhouding. Financiering met eigen vermogen wordt steeds meer een noodzaak voor het mkb, doordat financiering met vreemd vermogen steeds moeilijker wordt. Vooral banken zijn terughoudender zijn met het verstrekken van vreemd vermogen aan het mkb.

Biesheuvel begint beweging voor ondernemers

Hans Biesheuvel, de voormalige voorman van MKB-Nederland, begint een nieuwe beweging voor ondernemers onder de naam Ondernemend Nederland (ONL). Dat maakte Biesheuvel maandag 9 september bekend.

"Het wordt een belangenbehartiger voor ondernemers, waarbij ze zelf de agenda bepalen en niet de baantjesjagers in

Den Haag", zegt hij. "Het primaire doel is om politici te overtuigen van het standpunt van ondernemers."

Biesheuvel is van mening dat er snel meer geld beschikbaar moet komen voor kleine en middelgrote bedrijven, omdat die volgens hem veel banen creëren en de ruggengraat van de economie vormen. "Nederlandse ondernemers hebben het helaas enorm moeilijk. Daar moet snel verandering in komen, anders blijven we nog veel te lang in deze crisis vastzitten."

Zijn oude organisatie, MKB-Nederland, zou volgens de onlangs afgetreden voorzitter geen individuele bedrijven als leden meer hebben. "Ik ken geen ondernemer die zich daar vertegenwoordigd voelt", haalde Biesheuvel uit in Het Financieele Dagblad.

ONL wordt daarom een platte organisatie zonder politieke inmenging. Biesheuvel schat in dat de nieuwe organisatie een succes zal zijn als honderdduizend ondernemers zich erbij hebben aangesloten. "Dan zal de politiek bereid zijn om naar onze plannen voor de Nederlandse economie te luisteren, en dan kunnen onze agendapunten bewaarheid worden." De website onl.nl is inmiddels in de lucht.

Bron: AccountancyNieuws



"Meer overzicht in minder tijd."

SAMENSTELDOSSIER **SBR**

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



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

INFINE
SOFTWARE

SAMENSTELDOSSIER **SBR** **RELATIEBEHEER**
JAARREKENING **TUSSENTIJD'S RAPPORT** **DIGITAAL DOSSIER**
GROOTBOEKANALYSE **ACTIVAREGISTRATIE** **UREN & FACTURERING**

UW KLANT BLIJFT UW KLANT

(ook als wij de loonadministratie doen)

SCAB Accountants & Adviseurs is gespecialiseerd in complexe verloningen. Inmiddels passen we ruim 50 cao's toe. En bieden de laatste digitale en online mogelijkheden. Meer dan 100 accountantskantoren besteden hun loonadministratie voor hun klanten al aan ons uit. U binnenkort ook?

Bel (013) 583 38 91 of mail mfokke@scabadvies.nl



www.scabadvies.nl

DE UNIT4 ACCOUNTANCY NAJAARSTOUR 2013

Meer
rendement uit uw
dienstverlening door
optimalisatie van
werkprocessen

WEES ERBIJ

Alles moet sneller, goedkoper en beter. Dat is de uitdaging waar veel administratie- en accountantskantoren tegenwoordig mee geconfronteerd worden. Cliënten willen een lagere nota, maar wel snel resultaat en meer toegevoegde waarde. Veel werkzaamheden vinden plaats buiten het zicht van de cliënt, maar wel op basis van data van uw cliënt. Dit vraagt om een optimalisatie van uw interne werkprocessen, die niet ten koste mag gaan van de kwaliteit van uw dienstverlening. Door efficiënt gebruik te maken van onze software kunt u invulling geven aan deze uitdaging. Wij willen u dit graag tijdens onze jaarlijkse Accountancy Najaarstour, door middel van presentaties, laten zien en ervaren.

Voor alle producten uit onze totaaloplossing verzorgen wij persoonlijke demonstraties en u kunt met onze aanwezige specialisten in gesprek gaan.

10 oktober 2013	Van der Valk Hotel in Dordrecht
15 oktober 2013	Van der Valk Hotel Schiphol in Hoofddorp
17 oktober 2013	Postillion Hotel in Deventer
22 oktober 2013	Van der Valk Hotel in Goes
24 oktober 2013	Van der Valk Hotel in Eindhoven
31 oktober 2013	Van der Valk Hotel in Wolvega
5 november 2013	UNIT4-vestiging in Veenendaal

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



**UNIT4. SOFTWARE
VOORUITGEDACHT**

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE



Foto: Marja Brouwer

Column Adviescollege Beroepsreglementering

CAREL VERDIESEN

Toekomst of heden

"U hebt vijf afspraken vandaag", vertelt mijn wekker, "de eerste om 03.00 uur". Terwijl ik naar het sanitair loop zie ik de verkorte agenda geprojecteerd op de muur. Het raam verandert in een beeldscherm en Michel verschijnt in beeld. Michel is directeur van een reisbureau dat nu weer positieve resultaten boekt, zie ik op het scherm naast zijn gezicht. Toen fysiek reizen te milieubelastend en uit de mode raakte hebben we er samen lang over gedaan om de bank te overtuigen van de haalbaarheid van zijn plannen om virtuele reizen in de markt te zetten. Michel heeft het goed gedaan.

Nu mag ik graag dagdromen over de toekomst, maar ik zou op deze plaats een lans willen breken voor het heden, het 'NU'. We maken plannen voor de toekomst en bereiden ons voor op dingen die ons te wachten staan. Om dan weer klaar te zijn voor nieuwe plannen en innovaties in een nog verdere toekomst. Zo gaat de tijd ons voorbij. In de toekomst kijken we nog één keer om en zien dat we vergeten zijn om 'NU' van onze plannen en innovaties te profiteren. Daar dachten we niet bij na.

**"Gebruik innovaties
om persoonlijk met
de klant te praten."**

Het heden is zo belangrijk. Wanneer sprak u voor het laatst uw klant persoonlijk? Gebruikt u uw innovaties niet om te voorkomen dat u met uw klant moet praten? Is het vooral eenrichtingsverkeer? Weet u wel wat zijn plannen zijn? Hoewel we anders zeggen op onze websites en op netwerkbijeenkomsten, zijn we niet goed in relatiemanagement. De klant blijft toch wel, omdat het een gedoe is over te stappen en omdat hij het allemaal zelf niet kan.

Dat is in de toekomst voorbij. Overstappen wordt met SBR eenvoudiger en de concurrent kan de aangifte en jaarcijfers net zo goed, snel en misschien wel goedkoper verzorgen. Het komt erop aan dat u zelf met die ondernemer aan de slag gaat. Meer adviseren, dat is de toekomst. Veel van mijn collega's worstelen daarmee. Zij hebben zich in het verleden verscholen achter innovaties om de confrontatie met de klant te ontlopen. Voor hen heb ik een advies: gebruik de innovaties eens om persoonlijk met de klant te praten. Maak een uitsnede van zijn kerncijfers uit uw state of the art ERP-pakket, pak uw smartphone en maak een afspraak. Hoe staat hij ervoor? Welke plannen heeft hij? Kan hij mee profiteren van onze plannen en innovaties?

Toon oprechte interesse voor wat hem bezig houdt. Ik garandeer u dat de klant dat geweldig vindt, want hij is eenzaam. Er zijn niet veel mensen met wie hij zijn (zakelijke) zorgen kan delen en aan wie hij zijn toekomstplannen kan spiegelen. De adviesmogelijkheden zullen vanzelf komen, maar kost gaat voor de baat uit. U moet tijd nemen en geven. Dat kan alleen als u uw basisproces efficiënt inricht. Als u dat moeilijk vindt of gewoon niet wilt, als u denkt dat het allemaal zo'n vaart niet zal lopen en als u 'NU' niet wil investeren in de toekomst van uw klant, dan is er voor u geen toekomst in de accountancy.

Want Michel heeft in de toekomst die zaken waar u 'NU' uw geld mee verdient niet meer nodig. Die gaan geautomatiseerd en gratis! Hij heeft mij nodig voor andere diensten, op andere tijdstippen en op andere manieren. Welke dat zijn? Dat hoor ik 'NU'. Even mijn smartphone pakken...

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

Samenstellen in de toekomst



Al een aantal jaren wordt er druk gediscussieerd en gespeculeerd over de toekomst van de jaarrekening. “Die bestaat over vijf jaar niet meer”, zeiden we acht jaar terug. “Continuous auditing heeft als gevolg dat niemand meer op een rapport zit te wachten”, zeiden we vijf jaar terug. “Als SBR echt doorbreekt, is dat het einde van de samenstellpraktijk”, zeggen we nu. Waar, een beetje waar of niet waar? Laten we deze vraag proberen te beantwoorden door het verhaal te verdelen in verleden, heden en toekomst.

ARIE VAN KLOMPENBURG EN ERIK VREEKAMP

Verleden

Volgens Van Dale betekent het zelfstandig naamwoord ‘verleden’ de tijd die voorbij is. Dat is heldere taal. Het verleden is er niet meer. In het verleden maakten we voor elke klant een jaarrekening, ongeacht rechtsvorm, grootte, nut of noodzaak. De jaarrekening was nu eenmaal het uithangbord van een accountantskantoor. En of een klant die wel of niet las, maakte niet zoveel uit. Het was vaak eenrichtingsverkeer. We bonden de rapporten netjes in en we stuurden ze toe. In de gunstige gevallen werd de jaarrekening besproken met de klant en werden er nog wat zaken aangepast en het boekjaar was weer afgewerkt. Tot volgend jaar!

Heden

Wat gebeurt er bij kantoren in het heden? Is het verleden er niet meer? Deels wel, en dat is niet zo vreemd. Het is terecht dat we waarde hechten aan de

jaarrekening en vooral ook dat we onze klant het belang ervan laten inzien. De jaarrekening is het sluitstuk van een jaar administreren, de winstbepaling is er aan opgehangen en de jaarrekening is een prima praatstuk voor het huidige boekjaar. Wat zijn we aan het doen ten opzichte van vorig jaar? Waar zitten de plussen en minnen? En ja, dat heeft alleen zin als de jaarrekening niet in oktober wordt gemaakt. Plus dat een ondernemer het intrinsiek in zich heeft om elk kwartaal met zijn adviseur om de tafel te zitten, om ook op die tijdstippen te sparren over ontwikkelingen, kansen en bedreigingen, al dan niet aangestuurd vanuit de cijfers. Het is dus niet alleen de jaarrekening, maar ook periodieke rapportages die van belang zijn. Het vereist soms wat commerciële kwaliteiten om een ondernemer ervan te overtuigen dat het inderdaad wat kosten met zich meebrengt om een kwartaalrapportage te maken, maar hij of zij wil echt wel.

Terug naar de jaarrekening: suggereren dat we die rapportage stap kunnen overslaan is niet reëel, al kijken we alleen maar naar BW2 titel 9 als het gaat om rechtspersonen. Natuurlijk is de discussie over de vorm opportuun; de huidige economische situatie zorgt er bijvoorbeeld voor dat ondernemers kritisch kijken naar de kosten en dat er in overleg wordt besloten (bij niet-rechtspersonen) om over te stappen op ‘IB-Plus’ met de basis uit leidraad 14 en verder geen ‘echte’ jaarrekening. Logisch, en gelukkig faciliteren softwareleveranciers dit soort zaken ook door de workflow van administratie naar rapportage naar IB-aangifte keurig geautomatiseerd te laten verlopen, zodat het systematisch gezien niet uitmaakt of er een jaarrekening of ‘bijlage bij de aangifte’ wordt geproduceerd.

Zulke ontwikkelingen brengen ons alleen maar bij de eigenlijke aard van de discussie. Want waar gaat het om? In feite om twee dingen: klantwaarde (externe kwaliteit) en dossieropbouw (interne kwaliteit, die overigens ook externe werking zal hebben). Als we dat projecteren op het samenstelproces, dan betekent dat enerzijds dat we goed kijken naar de informatiebehoefte van een klant en naar wat we in het boekjaar al aan periodieke rapportages met hem of haar hebben doorgenomen. Anderzijds betekent het ook dat er wel degelijk een stap nodig is ‘na de boekhouding’ waarin we zorgen voor een deugdelijk dossier, uiteraard zoveel mogelijk aan de hand van digitale dossierspecificaties. Novak levert werkprogramma-content die uitermate toegesneden is op de dagelijkse praktijk, dus ook dat hoeft geen belemmering te zijn voor een kwalitatief juist en volledig dossier waarbij risicogericht wordt gewerkt. Het samensteldossier is vervolgens geïntegreerd met de uiteindelijke rapportoutput, dat spreekt voor zich. Geen dubbel werk.

Toekomst

Het gaat dus primair niet om de output, het gaat om het proces dat daaraan voorafgaat. Daar wordt de basis gelegd voor de latere output, of dat nu een jaarrekening is, een IB-Plus of een XBRL-instance. De accountant van de (nabije) toekomst heeft dat proces onder controle. De output zal best wat gaan wijzigen. Als SBR de verwachtingen waarmaakt, zal er in de kring van

jaarrekening-belanghebbenden een serieuze wijziging komen. De Belastingdienst krijgt de ‘papierene jaarrekening’ sowieso al een tijdje niet meer en de Kamer van Koophandel en de bank willen hem straks ook niet meer zien. Dus alleen de ondernemer is dan in feite nog belanghebbende, eventueel samen met andere externe financiers. Reden te meer om goed te kijken naar wat een ondernemer voor zijn bedrijfsvoering nodig heeft qua rapportage en dat aan te bieden. Uiteraard binnen de kaders die wet- en regelgeving daarvoor stellen.

“Het gaat in de toekomst niet om de output, maar om het proces dat daaraan vooraf gaat.”

Maar daar komt het weer: aan de voorafgaande samenstellstappen verandert dat niets. De kwaliteit van de dienstverlening (lees: het dossier) staat voorop! En dat verandert niet door SBR. Sterker nog: doordat de in SBR uitgevraagde gegevens alleen maar zijn uitgebreid in vergelijking met de ouderwetse jaarrekening is het zaak om de digitale samensteldossiers gestructureerd op orde te hebben. Inclusief additionele gegevens als WOZ-waardes, debiteurenouderdom en leninggegevens. Alleen dan ben je echt SBR-proof!

Conclusie

De ervaringen die we in het verleden opgedaan hebben, zijn een goede basis voor de toekomst. Een kritische houding richting het interne proces om voor de klant de meeste waarde toe te voegen, dat is van belang. Niet blijven hangen in ingesloten patronen, maar vooruit kijken. Om met Ball te spreken: het verleden moet een springplank zijn, geen hangmat!

Arie van Klompenburg en Erik Vreekamp zijn directeur bij Infine Software (www.infine.nl).

MIS ‘M NIET

De UNIT4 Accountancy Najaarstour

Dordrecht, Hoofddorp, Deventer, Goes, Eindhoven,
Wolvega en Veenendaal

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

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE

Prognoses: Glazen bol van de accountant?

6²\$
37€
= 54%

Accountants stellen geregeld prognoses op. Niet alleen voor kredietaanvragen bij de bank, maar bijvoorbeeld ook voor de klant ter onderbouwing van de continuïteitsveronderstelling. Hoe gaat de accountant om met toekomstgerichte financiële informatie en welke gegevens moet een prognose bevatten?

ELLY VAN DER VELDEN

Een prognose – of zoals in de Standaarden genoemd ‘toekomstgerichte financiële informatie’, afgekort TFI – kan binnen de regelgeving op verschillende wijzen worden ingevuld. De meest ‘uitgebreide’ opdracht is die middels een onderzoeksrapport. Dit is een opdracht die onder Standaard 3400 valt (assurance) en gericht is op het afgeven van een beperkte mate van zekerheid. Dit type opdracht wordt veelal gehanteerd als de klant zelf de prognose opstelt en de accountant deze ‘beoordeelt’. De werkzaamheden van de accountant bij de assurance-opdracht TFI zijn – naast het cijfermatige aspect – met name gericht op het beoordelen en toetsen van de totstandkoming ervan.

3400-opdracht

Is een ‘3400-opdracht’ bij een prognose ook mogelijk als bij de jaarrekening een samenstellingsverklaring is verstrekt? Ja, dat is in principe mogelijk. De ‘3400-opdracht’ is echter wel gericht op het afgeven van een beperkte mate van zekerheid, de samenstellings-opdracht bij de jaarrekening niet. Dit betekent andere en aanvullende werkzaamheden uitvoeren. Denk aan:

- het bepalen van de deskundigheid van de opstellers van de prognose;
- het beoordelen van de brongegevens van de veronderstellingen;

- het bepalen van de aanvaardbaarheid van het tijdvak van de prognose;
- het beoordelen van de gemaakte analyses.

Andere mogelijkheden?

In de mkb-praktijk zal veelal de accountant de prognose opstellen. Dit kan in de vorm van een samenstellingsopdracht (Standaard 4410) of een overige opdracht. Het onderscheid hiertussen? De rapportage van de samenstellingsopdracht betreft een ‘op een jaarrekening lijkende rapportage’; een uitgebreid rapport met waarderingsgrondslagen, uitgebreide cijfermatige toelichting met kengetallen en een samenstellingsverklaring. Deze rapportage kan bijvoorbeeld worden gebruikt voor een financieringsaanvraag.

De overige opdracht is daarentegen veel beknopter. Er zijn twee mogelijkheden:

1. Standaard 5500N inzake Transactiegerelateerde adviesdiensten. Deze wordt gehanteerd bij overnames, herstructurering e.d. en het – in dat kader – geven van ondersteuning bij het ontwikkelen van een businessplan. Deze rapportage betreft een adviesbrief.
2. Overige opdracht zonder Standaard (alleen de VGC is van toepassing); een beknopt cijfermatig rapport met een daaraan onlosmakelijk verbonden (advies)brief

waarin de uitgevoerde werkzaamheden en veronderstellingen zijn geformuleerd.

Onzekerheid

Eén van de belangrijkste kenmerken van een opdracht tot het opstellen van TFI is de onzekerheid. Of zoals Standaard 3400 zegt: ‘..... deze informatie is naar zijn aard uiterst subjectief waarbij het maken van afwegingen een belangrijke rol speelt’.

Hoe gaat de accountant om met deze onzekerheden? De accountant mag immers niet op de stoel van de ondernemer gaan zitten, maar toekomstverwachtingen zijn een essentieel onderdeel van een prognose. Allereerst moet de accountant altijd een beeld krijgen van de activiteiten en ontwikkelingen van de onderneming en de branche: de bedrijfsverkenning.

Daarna moet hij kritische, ‘ondernemingsbrede’ vragen stellen aan de ondernemer, zoals:

- Zijn er nieuwe toetreders tot de markt waardoor de prijzen kunnen dalen?
- Wat is de positie van de onderneming in de branche?
- Hoe ver strekt de macht van afnemers? Kunnen zij bijvoorbeeld de prijs onder druk zetten door concurrenten tegen elkaar uit te spelen?
- Hoe ziet de orderportefeuille eruit?
- Waarom denkt de klant dat de omzet stijgt terwijl de personeelskosten dalen/gelijk blijven?
- Waarom zal de omzet met x% stijgen terwijl dat in de branche y% is?

Aan de hand van de uitkomsten formuleert de accountant veronderstellingen die de basis zijn voor de rapportage en (daarom ook) belangrijk in de communicatie met de gebruikers van de prognose. De prognose met veronderstellingen stemt de accountant af met de klant. Bij grote onzekerheden kan de accountant een bevestigingsbrief gebruiken waarin de klant expliciet aangeeft de veronderstellingen in de rapportage te onderschrijven.

De accountant zal in de verklaring of (advies)brief – naast de beperking in verspreidingskring – duidelijk moeten verwoorden welke werkzaamheden hij wel/niet heeft uitgevoerd en dat de uitkomsten van de prognose kunnen afwijken van de realisatie. Opname in alleen de bevestigingsbrief volstaat niet. De bevestigingsbrief betreft alleen de communicatie tussen opdrachtgever en accountant. Door opname in de verklaring of brief wordt ook de verdere verspreidingskring geïnformeerd.

Hoe kan de tekst luiden in de samenstellingsverklaring om de onzekerheid te benadrukken?

Hiervoor kan aansluiting worden gezocht bij de tekst in het onderzoeksrapport voor Standaard 3400-opdrachten. In deze tekst is met name belangrijk dat ‘werkelijke uitkomsten kunnen afwijken van de prognose en dat de hieruit voortvloeiende afwijkingen van materieel belang kunnen zijn’.

Minimale informatie



Figuur 1. Mogelijke indeling voor een prognose

Informatie in prognose

Op basis van de input van de klant en de veronderstellingen stelt de accountant dus het cijfermatige deel van de prognose op. De inhoud ervan is afhankelijk van de branche, het doel van de rapportage en de gebruiker. Een prognose voor een kredietaanvraag bij een bank bevat andere componenten dan een rapportage voor intern gebruik. Zo zal een liquiditeitsbegroting voor een interne rapportage niet altijd nodig zijn, maar wel bij een financieringsaanvraag. Hetzelfde geldt voor branchespecifieke kengetallen. De accountant kan ook meerdere scenario's uitwerken. Denk aan een positief en een minder positief scenario, ervan uitgaande dat bepaalde opdrachten niet doorgaan of meer kosten moeten worden gemaakt om de geprognosticeerde omzet te kunnen bereiken.

De minimale informatie in een prognose bestaat uit een geprognosticeerde winst- en verliesrekening, een geprognosticeerde balans en veronderstellingen.

“De accountant mag niet op de stoel van de ondernemer zitten.”

Duidelijke communicatie!

De opdracht tot TFI brengt veel onzekerheid met zich mee. De accountant kan deze ondervangen door kritische vragen stellen over de bedrijfsvoering van de klant en informatie in te winnen bij andere bronnen. Daarmee formuleert hij de veronderstellingen; de basis voor de cijfermatige prognose. En *last but not least* benadrukt hij de onzekerheid in de verklaring of brief bij de prognose. Want nee, de accountant heeft geen glazen bol!

Elly van der Velden AA is werkzaam bij Bureau Vaktechniek van BDO. Dit artikel schreef zij op persoonlijke titel.

Kredietverstrekking ABN AMRO: Ken de business van de klant

Banken, maar ook accountants, zouden bij een kredietaanvraag vooral goed moeten kijken naar niet-financiële zaken die spelen bij een onderneming. Die zijn immers de basis van de uiteindelijke jaarcijfers. Kennis van de sector van de klant is daarbij van essentieel belang. Merel Damen, Credit Risk Kennismanager bij ABN AMRO, geeft de visie van de bank op zakelijke kredietverlening.

LEENDERT HAARING

“Wij verlenen krediet daar waar het ook in het belang is van de klant”, aldus Merel Damen, die drieënhalve jaar geleden de opdracht kreeg om het kredietrisicobewustzijn binnen de zakelijke dienstverlening van ABN AMRO te verhogen. “Banken en ondernemers staan naast elkaar. Wij hebben hetzelfde belang: wij willen dat de rente en de aflossing wordt afbetaald en de klant wil graag het geleende bedrag kunnen terugbetalen. Een lening die je niet kan terugbetalen geeft alleen maar ellende en brengt de continuïteit van de onderneming in gevaar. Noch de klant noch de bank zit erop te wachten om zekerheden uit te winnen.”

Verdienmodel

De focus van de basis voor kredietverstrekking binnen de bank is enigszins verschoven. Damen: “Vroeger kon je als onderneming nog wel eens op basis van een jaarrapport en zekerheden krediet krijgen. Nu kijken we veel meer naar de omgeving waarin de klant opereert: in welke sector werkt hij, wat weten we van die sector, en is er in die sector sprake van veranderde wet- en regelgeving? Naast de sector zijn zaken als management, het verdienmodel en de positie van afnemers en leveranciers van belang. Als je als bankier begrijpt binnen welk krachtenveld een onderneming opereert, dan kan het soms geoorloofd zijn een lening te verstrekken waar dat op het eerste gezicht niet mogelijk zou zijn. Andersom kan een kredietaanvraag er op papier goed uitzien, maar als je twee keer doorvraagt kan blijken dat het onderliggende verdienmodel hapert.”

Benchmarken

Sector kennis is volgens Damen onontbeerlijk, niet alleen voor de bankier maar ook voor de accountant. “De operationele cash flow van een onderneming en de volatiliteit ervan kun je alleen begrijpen als je de niet-financiële zaken, ook wel ondernemingsrisico's, echt begrijpt. Stel, je werkt voor een aantal bakkers, dan weet je dat de meelprijs van belang is, de demografie, het bestemmingsplan van de gemeente, trends op het gebied van duurzaamheid et cetera. Dan kun je ook benchmarken. Je kunt inzichtelijk maken waarom die ene bakker het minder goed doet dan een concurrent en soms zelfs een oplossing voorstellen. Daarin kan jouw meerwaarde als accountant liggen”, aldus Damen.

Taal

Het is volgens Damen een onmogelijke opgave voor een bankier of accountant om van alle sectoren alles te weten. Specialisatie is een noodzaak. De zakelijke dienstverlening van ABN AMRO richt zich op sectoren en op de website van de bank is per sector informatie gebundeld, waar een ieder zijn voordeel mee kan doen. Volgens Damen is kennis nemen van een sector ook een kwestie van persoonlijke interesse. “Als je vaak praat met de klant, goed doorvraagt en contact zoekt met de brancheorganisatie, dan kom je een heel eind”, aldus Damen. “Je kunt als bankier en als accountant alleen toegevoegde waarde bieden als je probeert meer te weten van het ondernemingsmodel van de klant dan de klant zelf.”

“De accountant moet de ondernemer helpen de verbinding te leggen tussen het niet-financiële en het financiële.”

Het is ook van belang om de taal van de ondernemer te spreken. “Als een bankier aan de ondernemer vraagt: hoe zit het met je solvabiliteit, dan zal hij daar meteen zijn accountant bij halen. Waar we naartoe moeten is de bankier die bij een bakker binnenloopt en zegt: ik begrijp dat jouw meelprijs met vijf procent is gestegen, wat betekent dat voor jouw onderneming? Die bankier begrijpt me, zal die ondernemer denken.”

Toekomstgericht

Voor de accountant liggen er volgens Damen genoeg kansen om een nieuwe rol op te pakken. Damen: “In het mkb-segment is de accountant vaak dé financiële vertrouwenspersoon van de ondernemer. De accountant heeft een grote kans om invulling te geven aan de rol van financieel directeur. Dat vereist een andere aanpak. De accountant kijkt traditioneel naar cijfers uit het verleden, bijvoorbeeld bij het samenstellen van een jaarrekening. Om meer toegevoegde waarde te hebben voor een ondernemer moet zijn blik toekomstgericht zijn. De accountant moet nu al kunnen aangeven of een ondernemer in de toekomst zijn personeel kan betalen en dividend kan uitkeren en waar dat van afhankelijk is. Hij moet kunnen aangeven of de ondernemer een duurzaam business-model heeft en als dat niet zo is, zou hij de ondernemer daarbij kunnen helpen. De verhouding tussen de operationele cash flow en de financieringslasten is het financiële risico, waarbij de operationele cash flow bepaald wordt door niet-financiële zaken. Als

financieel geweten van de ondernemer moet je als accountant de ondernemer helpen de verbinding te leggen tussen het niet-financiële en het financiële. Dat is toegevoegde waarde.”

ABN AMRO en accountants

Vanuit het belang samen de continuïteit bij de gezamenlijke klanten te waarborgen, zoeken accountants een bank die hen ondersteunt bij onder andere het kredietaanvraagtraject. ABN AMRO biedt via haar lokale vestigingen geregeld workshops aan waarin accountants kennismaken met de wijze waarop de bank kijkt naar kredietaanvragen middels een kredietcase. Hiermee kunnen accountants hun voordeel doen. Zowel bij het begeleiden van kredietaanvragen van hun klanten als bij het invullen van andere activiteiten van een financieel directeur. “Dit is een mooi initiatief is, maar we moeten het niet moeilijker maken dan het is”, vult Damen aan. “Dit is geen *rocket science*. Je moet kunnen beoordelen of een bedrijf de komende jaren kan blijven bestaan. Dat is voor het grootste deel een kwestie van gezond boerenverstand. Bij een kredietaanvraag moet de bank weten: hoe werkt het verdienmodel, hoe volatiel is het cash-genererend vermogen en wat zijn de verwachtingen voor de middellange termijn? De accountant is precies degene die hier zijn toegevoegde waarde voor de klant kan tonen.”

Positionering, klantcontact en specialisme

Het thema van deze uitgave van Novak accountantsmagazine is de toekomst. De toekomst suggereert een ontwikkeling die nog moet komen, maar de toekomst van het accountantskantoor is nu al aan de orde van de dag. Uw relaties spelen daarbij een centrale rol.

MAARTEN STUBBÉ

Al geruime tijd staan de branche en, niet te vergeten, de ondernemer stil bij de rol en positie van de accountant in het maatschappelijk verkeer. Een voorstelbare ontwikkeling, aangezien vele branches ons voorgingen. Concreet in de zakelijke dienstverlening: de bancaire sector en de verzekeringsbranche. Beide branches hebben zich laten overvallen door de vasthoudendheid van ontwikkelingen en wensen van de consument, en beide ervoeren geforceerd én vaak te laat de kracht van de markt/consument.

“De angst voor relatiebehoud moet plaats maken voor de kracht van het klantcontact en het vertrouwen van uw relatie.”

Het is dan ook een bijzondere constatering dat ondanks ‘meters aan literatuur’, een continue stroom aan waarschuwingen en een steeds mondigere consument, onze branche zich in dezelfde valkuil lijkt te storten. Het is van belang u bezig te houden met veranderingen en na te denken over de toekomst om de juiste koers voor uw kantoor te kunnen varen. Een zoektocht waar u en wij als branche zeker uitkomen. Het is de vraag

welke rol de ‘consument’ bij uw beslissingen kan en/of mag spelen. Een bijzondere vraagstelling, maar niet onbelangrijk.

Angel

Ook binnen ons kantoor merkte ik dat de vaste patronen nog vaak uitgingen van het gegeven dat ‘wij wel weten wat goed is voor de relatie’ dan wel in ieder geval hier sturend op wilden acteren. En daar zit naar mijn mening nu juist de angel voor onze toekomst. Anno 2013 laat de consument zich niet meer sturen én is het de vraag of wij vanuit kantoor kunnen bepalen wat goed is.

De vraag stellen is feitelijk het antwoord geven. In een tijdsbestek van een paar jaar is voor onze branche de markt veranderd en heeft de consument duidelijk de lead genomen. Initiatieven zoals pakketten voor accountancy-dienstverlening en/of (echte) all-in-tarieven voor loonadministratie komen snel naar voren. Is dat altijd leuk? Nee, waarschijnlijk niet, maar het onderscheid dat u nog kan maken ligt op andere vlakken, zoals advisering, klantbenadering en wellicht een specialisme. Daar ligt dan ook de grote uitdaging. Hoe krijgen wij onze medewerkers en dus de branche klantgeoriënteerd? Een nuttig handvat kan worden gevonden in het actief betrekken van uw relaties bij dit proces. Door middel van onderzoek/klantenpanels/interviews van vertrekkende relaties/et cetera bent u in staat het kantoor voor de toekomst goed gestalte te geven.

Er speelt nog een tweede aspect dat te weinig be-

licht wordt. Juist het actief betrekken van relaties en klantervaringen gaat u helpen voor het moeilijkste stuk, te weten de gedragsverandering binnen het kantoor. Bewijs en klantervaring zijn de sterkste impulsen om veranderingen binnen het kantoor te bewerkstelligen.

Koers

Blijft over de vraag welke koers anno 2013 uit te zetten. Op basis van klantgesprekken en ervaringen uit het verleden blijft het verder investeren in positionering, specialisme en klantcontact de sleutel tot succes. Het merendeel van u zal in ieder geval twee van deze drie aandachtspunten onderkennen en omarmen. Een specialisme zal niet voor elk kantoor tot de mogelijkheden behoren, maar dit impliceert nog niet dat u dit niet voor uw relaties kunt verzorgen. Als het klantcontact en uw positionering optimaal is, dan accepteert uw relatie ook, of verwacht hij/zij juist, dat u erkent dat bepaalde specialismen bij derden liggen en dat u deze voor uw relaties faciliteert. Denk hierbij aan het uitbesteden van loonadministratie en/of fiscale advisering. De traditionele angst voor relatiebehoud zou moeten plaats maken voor de kracht van het klantcontact en het vertrouwen dat de relatie in u heeft. Juist het proactief aandragen van alternatieven op het vlak van specialismen versterkt uw positie en onderlinge relatie.

‘Kwetsbare’ houding

Het uitbesteden van de loonadministratie (voor rela-

ties) is bij de grotere accountantsorganisaties al gemeengoed. Waarom dit minder van toepassing is bij kleinere accountants- en administratiekantoren blijft een interessante vraag. Ook kleinere relaties hebben behoefte aan ontwikkelingen op het vlak van loonadministratie, zoals digitale aanlevering, online portals en het direct zelf online kunnen muteren van vaste gegevens van werknemers, zoals adres- en salarisgegevens. Investeren op zowel ict-technisch als personeelsvlak die u niet continu zelf wil of kan doorvoeren, kunt u uitbesteden aan derden. Dit is niet alleen een optie op financieel vlak, maar kan juist de band met uw relatie voor de overige dienstverlening versterken.

Uw relaties verwachten op sommige onderdelen een ‘kwetsbare’ houding en zullen dit ook waarderen. In dit kader is het interessant om te zien dat steeds meer administratiekantoren hun loonadministratie, fiscale advisering of, nog specifiek, fusie en herstructurering bij ons onderbrengen.

Centrale rol

Kortom, een specialisme biedt een kantoor extra kansen, maar ook uw bereidheid om door te verwijzen naar een specialist zal uw relatie op prijs stellen. Die wil uiteindelijk gewoon zijn vraag beantwoord zien en daar speelt u als vertrouwenspersoon van de ondernemer nog steeds de centrale rol in.

Drs. Maarten A.M. Stubbé is Algemeen Directeur van SCAB Accountants & Adviseurs BV.



Over SCAB

SCAB Accountants & Adviseurs BV uit Tilburg bestaat inmiddels veertig jaar. SCAB biedt loonadministratie, accountancy en fiscale dienstverlening tegen een vaste prijs. SCAB is gespecialiseerd in complexe verloningen en verzorgt inmiddels de loonadministratie voor meer dan vijftig cao's.

De IT-wereld van de accountant

Tagcloud met daarin de ontwikkelingen die op de accountant afkomen.

Als accountant veredelt u data tot relevante informatie voor de klant. U bent dus informatieverwerker pur sang. Dat betekent impliciet dat uw rendement sterk afhankelijk is van de kwaliteit en actualiteit van uw automatiseringsoplossingen. Gaat u niet mee met de ontwikkelingen, dan gaat dat vroeg of laat ten koste van uw verdien capaciteit.

ARJAN GELDERBLOM EN JACK VAN CROOIJ

Uw informatiemodel waarmee u bepaalt welke data u waar bewaart en hoe u deze uniek kunt identificeren wordt het grote thema voor de komende jaren. Hoe efficiënter u in staat bent uw datastructuur op te bouwen en hoe meer u de klant kunt betrekken bij het vullen van uw data-model hoe meer rendement u uit klantdata binnen uw eigen organisatie kunt halen.

Proces

Processen en IT zijn een onlosmakelijke fusie aangegaan de afgelopen jaren. Elke verandering in een proces lijkt automatisch tot andere instellingen in de IT-omgeving en omgekeerd. Aansturing van uw processen vergroot de noodzaak tot optimale beheersing van de workflow met behulp van uw IT-omgeving. Gecombineerd met de mogelijkheid om over diverse productielijnen heen (samenstellen, fiscaal, lonen, pensioenen) informatie te gebruiken als trigger voor de start of af-

ronding van een ander proces bent u steeds beter in staat om een proces tegen zo laag mogelijke kosten te laten werken.

DaaS

DaaS staat voor Data as a Service, bedrijven die aanbieden om voor u data te verwerken en te analyseren. Ze schieten in rap tempo uit de grond. Ze vormen voor u als accountant zowel een prachtige kans als serieuze bedreiging. U kunt immers de verwerking en analyse tegen concurrerende prijzen uitbesteden, maar het betekent ook dat u wellicht versneld afscheid moet nemen van een deel van uw personeelsbestand, omdat er geen werk meer is voor uw collega's.

Real-time

De toegevoegde waarde van informatie wordt bepaald door de actualiteit ervan. Als u nu nog steeds bij

uw klanten aankomt met een jaarrekening als belangrijkste fundament onder uw werkzaamheden, dan is de stap naar een tweedelijnscontrollerfunctie nog een hele grote.

U wordt pas weer relevant als u de klant helpt met de analyse van actuele data, zodat er snel en adequaat kan worden bijgestuurd. O ja, neem hierbij mee dat alleen actuele data de basis vormen voor een relevant advies met toegevoegde waarde.

Keten

IT zorgt voor de steeds makkelijkere uitwisseling van bedrijfsdata tussen ketenpartners. U voorziet uw klanten al van informatie via een portal of u ontvangt al ontbrekende SBR/XBRL-data van uw klant via een app? Dat is pas het begin. De facturen van uw klanten komen ingescand binnen in de administratie en worden geboekt zonder dat iemand daar nog iets aan hoeft te doen. De data uit die facturen worden door DaaS-leveranciers geanalyseerd en u en uw klant ontvangen de uitkomsten op een tablet. Uw rol als accountant verandert hierdoor van informatieverwerker naar data-analist. Hierdoor verandert niet alleen uw verdienmodel, maar ook de manier waarop de klant tegen u aan gaat kijken. Alleen door een actieve rol te spelen in de informatieketen bent u in staat om de regierol te pakken die nodig is om te kunnen blijven werken als *trusted advisor*. Zorg dus dat u tijdig goede afspraken maakt met uw IT-ketenpartners.

Business intelligence

Het ontginnen van real-time-data, zowel binnen uw kantooromgeving als bij de klant, vraagt om hele andere soft- en hardware dan er nu vaak wordt gebruikt. Immers, verwerking van historische data wordt gekenmerkt door een veel kleinere omvang van de dataset en is vooral gebaseerd op regels en richtlijnen. Real-time-datasets zijn vele malen groter en de informatiebehoefte wordt vooral gedictieerd door de klant.

Personal dashboard

Informatie wordt steeds persoonlijker. Daar past ook een dashboard bij dat makkelijk te benaderen is vanaf elk apparaat en eenvoudig is aan te passen aan de informatie-vraag van dat moment. De ontwikkelingen op dit gebied gaan razendsnel. Klanten willen zelf bepalen welke meters ze op welk deel van een proces kunnen zetten. De tijd dat u als accountant bepaalt wat de informatiebehoefte van de klant is, is binnen vijf jaar achterhaald door het persoonlijke dashboard.

Cloud

Was het meestal alleen de hardware die gehost werd in een cloud-omgeving, inmiddels volgen de software, de data, de beveiliging en de processen. Daar komt bij dat steeds meer cloud-aanbieders kiezen voor een open model waarbij koppelingen met uw eigen interne omgeving eenvoudig te realiseren is via webservices. Kortom, een niet meer aan te ontkomen ontwikkeling die zeker een bijdrage in positieve zin gaat leveren aan de kosten en de betrouwbaarheid van IT-omgevingen.

TaaS

TaaS staat voor Transactions as a Service. Was het eerst alleen de factuur die verwerkt werd tot een boeking, inmiddels zien we bedrijven die het hele inkoop of verkoopproces voor u regelen en alles doen vanaf het moment van bestellen tot afrekenen of vanaf het moment van verkopen tot de ontvangst van de betaling. En dat voor een vaste prijs per transactie. Met name voor zzp'ers en kleine mkb'ers een bijzonder aantrekkelijk alternatief.

Hybride

De data in eigen huis, de hard- en software extern beheerd in de cloud. Het hybride-model past heel erg bij het gevoel van vertrouwelijkheid van informatie die door accountantskantoren wordt verwerkt. Zeker goed om te onderzoeken als u overweegt om de cloud in te gaan.

Big data

Het spoor van datakrumels dat u als gebruiker van het internet achterlaat is voer voor een hele nieuwe vorm van marketing, vooral gericht op analyse van uw consumentengedrag. Ook voor u als accountant liggen hier enorme kansen. Als u kunt analyseren wat uw klant aan informatie zoekt, kunt u daar gericht mee aan de slag bij de ontwikkeling van de volgende generatie adviesproducten.

Geen verspilling van kostbare marketing-budgetten meer, maar direct de juiste informatie aanleveren bij de klant, omdat u weet wat zijn volgende vraag zal zijn. Toekomst? Nee, zoekt u nu iets op internet, bij de volgende zoekactie staan rechts al de advertenties van bedrijven die u kunnen helpen en dat is pas het begin.

Apps

Applicaties voor op je persoonlijke hardware (tablet, smartphone, horloge of bril). Portals en apps zullen als mengvorm voor communicatie naast elkaar blijven bestaan. De snelle afwikkeling gebeurt via apps. Het grote voordeel van apps is dat je ze altijd bij de hand hebt. Ze zijn klein en gericht op directe communicatie en vooral heel goedkoop.

Social business

Wellicht denkt u dat er geen opdrachten te halen zijn uit Twitter, LinkedIn en Facebook. Realiseert u zich wel dat u en uw bedrijf door steeds meer mensen gevolgd worden. Gratis reclame dus. En realiseert u zich ook dat uw boodschap zwaar meeweegt bij de uiteindelijke beslissing van een klant om met u in zee te gaan? Nu gebeurt dat nog passief maar steeds meer bedrijven sturen u gericht berichten op basis van uw eigen Tweets en Facebook-uitingen. Ook accountantskantoren doen daar al voorzichtig aan mee.

Monitoring

Beveiligen is uit, monitoren is in. Het preventieve idee van beheersmaatregelen wordt steeds meer vervangen door het sturende karakter van een procesmonitor. Het grote voordeel is dat er direct een signaal wordt afgegeven als een proces buiten de ingestelde bandbreedte dreigt te komen. Daar komt bij dat achteraf

herstellen veel duurder is dan direct aanpassen van het proces. De toekomst is dan ook software voor proces mining en monitoring. Niks geen risicobeheersingssoftware meer waar u eindeloos vinkjes in mag zetten. Een dashboard met metertjes, dat is de toekomst.

E-collaboration

E-collaboration is online samenwerken met uw klant in de meest vergaande vorm. Het kan al met oplossingen als Office 365 of Google docs en de mogelijkheden gaan steeds verder. Toch staan we nog maar aan het begin van deze ontwikkeling. In de toekomst zet u een project uit en schrijven mensen uit de hele wereld zich hier op in met hun expertise en prijsstelling. U kunt real-time de voortgang monitoren en waar nodig iemand bijschakelen. Een prachtig voorbeeld is de gezondheidszorg: in de operatietechniek wordt al volop geëxperimenteerd met deze manier van werken. Ook voor accountantskantoren liggen hier geweldige mogelijkheden om samen te werken met de beste specialisten op hun vakgebied. Binnen Full•Finance draait een dergelijk concept inmiddels, met succes, onder de vlag van de controlecoach.

Spraakgestuurd

Toegegeven de computer die u van repliek dient als u de verkeerde knoppen indrukt is er nog niet, maar in de

toekomst zal er een veel verdergaande interactie tussen zintuigen en hardware gaan plaatsvinden.

Mobiliteit

Als we dan alles bij elkaar optellen, dan is mobiliteit in de toekomst geen bijzonderheid meer. U heeft immers altijd uw kantoor en thuisomgeving onder de horlogeknop. Verdwalen kan ook niet meer, net zo min als niet meer bereikbaar zijn.

Ten slotte

Er zijn ontwikkelingen waar we niet over hebben gesproken, denk aan SBR/XBRL of SEPA. Waarom niet? Dat is verplichte kost die u niet direct iets gaat opleveren anders dan de mogelijkheid om uw basale werkzaamheden te verrichten. Kortom, niet te lang over praten maar zo efficiënt mogelijk invoeren.

Aan u de moeilijke keuze waar u wanneer in stapt om ook in de toekomst concurrerend te kunnen blijven opereren.

Arjan Gelderblom en Jack van Crooij zijn als respectievelijk consultant en IT Auditor verbonden aan Full•Finance Consultants.

Op zoek naar de perfecte accountancysoftware?

mlesoftware.com

THINK PROFESSIONAL | LET'S MLE



Nederlandse
Organisatie van
Accountantskantoren



Onbeperkt mobiel
bellen en SMS'en
+ 550 MB data

Eerste
4 maanden
€18,95
p/mnd*



**Nu 4 maanden gratis data
voor het hele bedrijf!**

- ✓ Galaxy Spraak Totaal (€ 18,95 p/mnd)
- ✓ Galaxy Data 550 MB (€ 12,95 p/mnd)
- ✓ Looptijd 24 maanden

Stap eenvoudig over

Via www.galaxy.nl/novak of bel 088-42 52 900.
De actie loopt t/m eind oktober 2013.

*Na 4 maanden betaalt u € 31,90 p/mnd (excl. BTW). Alleen mogelijk per bedrijf en bij een contract van 24 maanden. 'Onbeperkt' is binnen Nederland, exclusief betaalde (info)nummers, 09** nummers en betaalde SMS-diensten.

Als je zakelijk belt, moet je ook zakelijk denken.



Update delen Novak Kwaliteitshandboek

Er is een update beschikbaar voor de delen A, B, C en K van het Novak Kwaliteitshandboek. De update bevat nieuwe kruistabellen ten behoeve van de oriëntatievragenlijsten van de Raad voor Toezicht (NBA) en uw kwaliteitshandboek in het kader van de periodieke kwaliteitstoetsing. Door de formele totstandkoming van de NBA per 1 januari 2013 is één geharmoniseerde Verordening Kwaliteitstoetsing voor AA's en RA's ontstaan. Hiermee zijn de oriënterende vragenlijsten van (voorheen) Raad van Toezicht (RvT) en het College Kwaliteitsonderzoek (CKO) die kantoren ter voorbereiding op de periodieke kwaliteitstoetsing moeten invullen eveneens geharmoniseerd. Door de Raad voor Toezicht zijn voor zowel AA's als RA's twee nieuwe oriënterende vragenlijsten opgesteld: één voor accountantspraktijken die assurance-opdrachten uitvoeren en één voor accountantspraktijken die uitsluitend aan assurance verwante opdrachten uitvoeren (samenstellen van financiële informatie en opdrachten tot het verrichten van

overeengekomen specifieke werkzaamheden met betrekking tot financiële informatie en/of overige opdrachten). Met deze vragenlijsten wordt een beeld verkregen van de accountantspraktijk en het gehanteerde stelsel van kwaliteitsbeheersing. De vragenlijsten worden door de toetsers(s) gebruikt ter voorbereiding op de uit te voeren kwaliteitstoetsing. Het doel van de beschikbare kruistabellen is het:

- voor u inzichtelijk maken welke onderdelen uit uw Novak Kwaliteitshandboek essentieel zijn in het kader van de kwaliteitstoetsing. Welke onderwerpen komen bij deze toetsing aan bod en welke onderdelen zijn aanvullend/optioneel?;
- voordefiniëren van de verwijzingen naar de instructies in uw Novak Kwaliteitshandboek die u normaal gesproken zelf moet zoeken bij het invullen van de online oriëntatievragenlijst. Aan de hand van de kruistabel kunt u nu eenvoudig de verwijzingen bij het beantwoorden van de vragen in de vragenlijst overnemen;
- borgen van de aansluiting tussen de aandachtsgebieden bij de kwaliteitstoetsing en uw Novak Kwaliteitshandboek. Wij attenderen u op de mogelijkheid om een aanvullend onderhoudsabonnement af te sluiten voor uw kwaliteitshandboek. Met dit abonnement is uw handboek up-to-date en voldoet deze aan de eisen bij de kwaliteitstoetsing.

Opleidingenaanbod 2013/2014

Novak Opleidingen biedt aankomend seizoen verschillende opleidingen in verschillende vormen: Open Inschrijvingen, Near Company en In Company.

Open inschrijvingen

Via Novak.nl kunnen accountants en medewerkers zich aanmelden voor een opleiding uit het aanbod van Open Inschrijvingen van NBA Opleidingen en Novak Opleidingen.

NBA Opleidingen

Het opleidingenaanbod van NBA Opleidingen op Novak.nl richt zich specifiek op mkb-accountants. Waarom inschrijven voor een NBA-opleiding via www.novak.nl/nba-opleidingen? Door u via deze website aan te melden, profiteert u als Novaklid van 10 procent korting op de reguliere

opleidingsprijs. De kortingsregeling geldt uitsluitend voor het aanbod op Novak.nl. De korting wordt achteraf door Novak verrekend.

Novak Opleidingen

Medewerkers van accountantskantoren krijgen met een steeds complexere werkomgeving te maken. Om kantoormedewerkers optimaal te ondersteunen biedt Novak Opleidingen een specifiek opleidingenaanbod toegespitst op de werkpraktijk van kantoormedewerkers.

Near Company

NBA Opleidingen en Novak Opleidingen bieden samen Near Company-opleidingen: trainingen voor accountants en medewerkers van kleine en middelgrote kantoren in het eigen kantoor of regio. Men kan een aantal standaardpakketten afnemen, maar maatwerk is ook mogelijk in overleg met de centrale contactpersoon die het kantoor krijgt aangewezen.

In Company

NBA Opleidingen en Novak Opleidingen bieden ook In Company-opleidingen: trainingen voor accountants en medewerkers van kleine en middelgrote kantoren in het eigen kantoor. Net als bij het aanbod van Near Company is ook bij In Company maatwerk mogelijk. U heeft invloed op de prijs doordat u meebeslist over de duur, cursusopzet en locatie.

Uit de praktijk

Het vaktechnisch bureau van Novak beantwoordt veelvoorkomende vragen van leden in de rubriek 'Uit de praktijk' op Novak.nl. De vragen die tot dusverre zijn behandeld betreffen onder andere de uitsluitingsclausule, het bedingen van uitkering uit lijfrentekapitaal, de opdrachtbevestiging, de vrijwillige consolidatie en btw op oninbare vorderingen.

Combibijeenkomst: Benchmark- en Novak-middag

Eén locatie, twee bijeenkomsten, vijf pe-uren. Kom dus op donderdag 7 november 2013 naar het Auditorium van ABN AMRO aan de Gustav Mahlerlaan in Amsterdam. De Novak-bijeenkomst 'Belangenbehartiging mkb-accountant' wordt gevolgd door de benchmarkmiddag 'Lean in de accountancy'.

Novak-middag 'Belangenbehartiging mkb-accountant'

Novak geeft voorafgaand aan de jaarlijkse benchmarkbijeenkomst haar visie op de actuele ontwikkelingen binnen de accountancy en de rol die Novak daarin speelt. Een deel van de bijeenkomst staat in het teken van belangenbehartiging voor mkb-accountantskantoren.

Recent voerde Novak een onderzoek uit onder 150 mkb-accountantskantoren. Veel kantoren gaven aan dat zij niet worden gehoord door de beroepsorganisatie. Op dit moment inventariseert Novak de mogelijkheden om in de be-

hoefte aan belangenbehartiging te voorzien. De resultaten en uitkomsten van deze inventarisatie worden tijdens de bijeenkomst gepresenteerd.

Lean in de accountancy

De bijeenkomst wordt gevolgd door de 14e benchmarkmiddag voor de accountancy, ook dit jaar georganiseerd door Novak, Full•Finance Consultants en ABN AMRO. Het thema is: 'Lean in de accountancy'.

'Lean' is een methodiek die er bij mkb-accountantskantoren toe doet. Zij kunnen er efficiënter en effectiever door functioneren. Tevens kunnen accountantskantoren klanten adviseren over 'Lean'. Het mes snijdt derhalve aan beide kanten.

Ga naar www.novak.nl voor het volledige programma en om u in te schrijven.



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 60 32 001
www.lyreco.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:

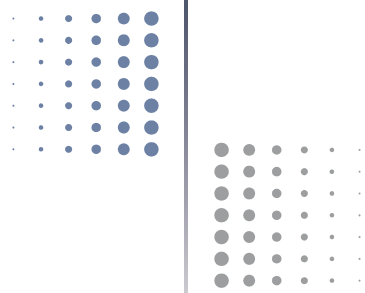
033 45 00 999

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%



Controleaanpak uit het boekje

Wilt u zien hoe u de standaardkwaliteit van de controleaanpak op uw kantoor naar een nieuw niveau brengt? Kijk dan eens naar Novak Controledossier, de controle- en dossiersoftware van CaseWare Nederland. U combineert de actuele vakinhoudelijke content van Novak Handboek C op een eenvoudige wijze met uw eigen kantoorstandaard. En u benut de ruimte voor branche- en klantspecifieke toepassingen.

U heeft de zekerheid dat controleopdrachten op uw kantoor altijd zorgvuldig, efficiënt en op maat worden uitgevoerd. Voor een aanpak 'uit het boekje' kijkt u op www.caseware.nl.

De bal ligt nu bij u.



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

www.caseware.nl

BEYOND
THE BALANCE



Gastcolumn

MARCO
MOLING

De zon verdwijnt voor de mkb-accountant

Het worden barre tijden voor het kleine accountantskantoor werkzaam voor het mkb. Ingegeven door de huidige crisis en de ontwikkelingen op IT-gebied staan wij als mkb-accountants aan de vooravond van een tsunami in onze markt.

Verdergaande automatisering op het gebied van scansoftware, elektronische controles en andere aangeboden tools door marktpartijen zorgen ervoor dat uw basiswerk en uw basisomzet aan het verdwijnen is. De ooit door ons zo omarmde boekhouding, jaarstukken en aangifte worden steeds meer een commodity bij uw klant. De mkb'er wenst, mede ingegeven door de crisis, steeds minder te betalen voor deze diensten. Het moet vooral goedkoop. Uw factuur wordt nauwlettend in de gaten gehouden. Hoe reorganiseert u uw verdienmodel?

Sinds enige tijd hebben wij NEMACC. U weet, een deel van het surplusvermogen van de NOVAA is daaraan besteed. Bedoeld voor wetenschappelijk onderzoek waar de mkb-accountant iets aan zou moeten hebben. De eerste uitkomsten bieden weinig hoop. Wat blijkt? Uw toekomst moet u vooral zoeken bij de zzp'er. Daar valt te adviseren. Misschien dat de wetenschappelijke verantwoording daarin zit dat 60 procent van het mkb bestaat uit deze zzp'er. Ik vond het lachwekkend en van enige realiteitszin ontbreekt elk spoor. Ik weet niet hoe het in uw praktijk gesteld is met deze zzp'er, maar in mijn praktijk mag je blij zijn als je drie adviesuren per zzp'er per jaar krijgt weggezet. Sweet dreams. Veel adviesuren gaat ook moeilijk worden met deze steeds meer muggenziftende doelgroep. Licht hier uw roeping?

Wellicht strategisch kiezen voor bulkwerk? U wordt gewoon een productiebedrijf. Eerst even goed investeren in hard- en software en verwerken maar. Berekeningen laten zien dat alleen bij zeer veel mutaties tijd-

winst valt te behalen via hoogwaardige automatisering. Terugverdiëntijden van vijf tot tien jaar is geen uitzondering. Daarnaast heeft een groot deel van uw klanten beperkte mutaties. Licht hier uw roeping?

Misschien ligt uw roeping in specialisatie en advies. Bedrijfsopvolging en overnames? Licht op zijn gat. Financieringsaanvragen? Zinloos met de huidige mentaliteit van onze bankinstellingen. Crisisbegeleiding? Interessant, maar zorg er dan voor dat u uw factuur vooraf betaald krijgt. Samenwerken of fuseren? Hogere tarieven voor de klant, nog meer personen die uit dezelfde ruif moeten eten en wat blijft van uw eigen identiteit over?

De identiteit waarvoor uw bestaande klant destijds heeft gekozen. De kracht van de zogeheten toegevoegde waarde. Het onderscheidende vermogen.

Het onderscheidende vermogen van u. Veel accountants, de beroepsorganisatie, maar ook opleiders zijn alleen maar bezig met vakinhoudelijke onderwerpen. Hoe en op welke wijze wij zouden kunnen communiceren? Daaraan wordt nauwelijks aandacht besteed. Daar ligt, naast vakinhoud, juist een essentiële verborgen sleutel voor uw succes. Het succes van een zichtbare, zich duidelijk onderscheidende accountant ten opzichte van andere dienstverleners voor het mkb. Het gaat om krachtige beeldvorming. Dáár ligt een schone taak voor onze beroepsorganisatie. Zolang wij niet in staat zijn dit over de Bühne te brengen, zijn wij, in de ogen van steeds meer mkb-ondernemers, géén haar beter dan het goedkopere administratiekantoor om de hoek.

Marco Moling is registeraccountant, accountant-administratieconsulent en eigenaar van Accountax Accountants & Bedrijfsadviseurs.

Werkgevers en het pensioen van hun werknemers

Niet alleen dga's moeten hun pensioen per 2014 aanpassen en goed nadenken wat ze wel en niet willen, ook werkgevers moeten dat als het gaat om het pensioen van hun werknemers.

THEO GOMMER

Werkgevers moeten goed nadenken over het pensioen van hun werknemers. Het werknemerspensioen wordt immers steeds duurder, de pensioenleeftijd gaat omhoog en de wensen van werknemers zijn steeds meer divers en vooral ook individueler. Bepalender is echter nog veel meer dat werknemers niet meer hun arbeidzame leven bij dezelfde werkgever blijven. Mede daardoor kantelt het pensioen de laatste jaren snel van een 'verzorgings-' naar een 'beloningspensioen'. Daar is niets mis mee. Uiteindelijk is bepalend wat de financiële input is en wat de eigen keuzemogelijkheden zijn. Alleen als een werkgever goed nadent over de mogelijkheden en wensen zal de investering in het pensioen van zijn werknemers de maximale opbrengst genereren en zal pensioen van een 'last' een 'lust' worden.

Kosten

Natuurlijk moet een 'moderne' werkgever in de huidige tijd extra op kosten letten. Nu 'we' steeds ouder worden én rendementsgaranties steeds duurder worden, kan een werkgever eigenlijk alleen maar kiezen voor een 'beloningspensioen', een premieovereenkomst dus,

en niet meer voor een verzorgingspensioen. Niet alleen weet een werkgever ook dat een werknemer gemiddeld maar zeven à tien jaar blijft, daarnaast wil hij – althans dat is mijn ervaring – niet geconfronteerd worden met extra kosten als gevolg van waardeoverdracht. Niet bij komende en zeker niet bij vertrekkende werknemers. Ook zal een werkgever kritisch moeten kijken naar de 'aanvullende' kosten. Zowel die van de uitvoerder (administratiekosten, maar ook gewoon de 'prijs' voor arbeidsongeschiktheidsdekking, beleggingskosten et cetera) als die van zijn adviseur (provisie en/of fee). Wel moet een werkgever pensioen natuurlijk eigenlijk niet als kosten maar als investering zien. Investering – beloning – in het inkomen van later van zijn werknemers.

Keuzes

Meer dan vroeger zal een werkgever keuzes moeten – en ook kunnen – maken. Niet alleen qua pensioensysteem, maar ook qua bijdrage en de soorten pensioen – waarom een partnerpensioen als er steeds meer tweeverdieners zijn, is dat geen eigen verantwoordelijkheid? Ook zijn er met de komst van de PremiePensioenInstel-

ling (PPI) nieuwe moderne aanbieders die pensioen aanbieden op meer bancaire wijze. Vervolgens moet een werkgever keuzes maken wat hij zelf doet – uiteraard in overleg met zijn HRM-mensen – en wat hij door zijn pensioenadviseur laat doen. Een werkgever let hierbij veel strakker op de administratieve verwerking. Het is immers niet meer van deze tijd dat alles wat met pensioen te maken heeft zo vaak fout gaat en zo lang moet duren. Echter, zolang werkgevers dit blijven accepteren, zal dat niet snel voorbij gaan. Hierbij ligt natuurlijk ook een schone taak voor zijn accountant weggelegd!

Communicatie

Wat een werkgever ook doet, hij zal zijn keuzes goed moeten communiceren en zodoende begrip moeten krijgen bij zijn werknemers, als een aanzienlijk hoger eigen verantwoordelijkheidsgevoel bewerkstellingen. Als er keuzes gemaakt kunnen worden die effect voor de werknemers met zich meebrengen, dan zal dat makkelijker zijn dan als er – binnen bijvoorbeeld een verplicht gesteld bedrijfstakpensioenfonds – geen of weinig eigen keuzes zijn.

Afgezien daarvan is het altijd de plicht van de werkgever om werknemers te laten begrijpen hoe hun pensioen is geregeld en vooral wat ze wanneer krijgen en hoe zeker dat is. Dat is nu eenmaal een wettelijke zorgplicht voor de werkgever.

Conclusie

Ook werkgevers zullen hun kijk op pensioen moet aanpassen en keuzes moeten maken. Dat ze dat vooral

ook in samenspraak met de werknemers (vertegenwoordiging)/ondernemingsraad moeten doen, mag als logisch worden verondersteld. Doet hij dat niet, dan blijft pensioen een (financieel) blok aan het been. Dat hoeft in de huidige tijd niet meer. En is ook zonde van alle tijd, energie en investering die met pensioen gemoeid gaan. Wilt u meer lezen hoe moderne werkgevers naar pensioen – moeten – kijken? Lees dan mijn whitepaper: 'Werkgevers & Pensioen nieuwe stijl voor de toekomstige arbeidsmarkt', te downloaden via www.akkermans.nl/whitepaper.

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 rubriek pensioenen samen met mr. Peter ter Beest MPLA.

Akkermans & Partners is dé exclusieve pensioenpartner van Novak!

Willekeurige afschrijving

Ondernemers die in de periode 1 juli tot en met 31 december 2013 in nieuwe bedrijfsmiddelen investeren, mogen daarop in 2013 willekeurig afschrijven⁽¹⁾. Hoe werkt dit uit in de praktijk? Een en ander wordt verduidelijkt met twee praktijkvoorbeelden.

FELIX PEPELENBOSCH

De volgende zaken zijn van belang:

- Er mag maximaal 50 procent willekeurig worden afgeschreven. Het restant moet 'normaal' worden afgeschreven.
- De willekeurige afschrijving geldt alleen voor een boekjaar waarin de genoemde periode valt.
- Het bedrijfsmiddel moet voor 1 januari 2016 in gebruik worden genomen.

Ook voor deze regeling van willekeurige afschrijving geldt dat als het bedrijfsmiddel nog niet in gebruik is genomen, de willekeurige afschrijving wordt beperkt tot het bedrag dat is betaald. Als hierdoor in een boekjaar waarin de periode 1 juli tot en met 31 december 2013 valt niet willekeurig kan worden afgeschreven, is er daarna geen mogelijkheid meer voor willekeurige afschrijving.

Voorbeeld 1

Het boekjaar is gelijk aan het kalenderjaar. Ondernemer Jan de Vries heeft op 1 juli 2013 een investering van € 110 gedaan. De restwaarde is € 10. Er geldt een normale afschrijvingstermijn van vijf jaar. Jan neemt het bedrijfsmiddel direct in gebruik.

Uitwerking

Maximale willekeurige afschrijving in 2013: € 100 x 50% = € 50. Gewone afschrijving € 50: vijf jaar is € 10.

In 2013 is het afschrijvingsbedrag:

Willekeurige afschrijving: maximaal € 50. Normale afschrijving: $(1/2 \text{ jaar} \times € 10) = € 5$. Totale maximale afschrijving in 2013: € 55.

In 2014 en verder is het afschrijvingsbedrag € 10, in 2018 (laatste jaar) nog € 5.

Voorbeeld 2

Het boekjaar is gelijk aan het kalenderjaar. Ondernemer Wim Jansen doet op 1 juli 2013 een investering van € 110. De restwaarde is € 10. Er geldt een normale afschrijvingstermijn van vijf jaar. Wim neemt het bedrijfsmiddel op 1 januari 2015 in gebruik. Wim betaalt in 2013 € 30 en in 2014 € 80.

Uitwerking

Maximale willekeurige afschrijving in 2013: € 30 (betaling). Gewone afschrijving € 70: vijf jaar is € 14.

In 2013 is het afschrijvingsbedrag:

Willekeurige afschrijving: maximaal € 30. Normale afschrijving: € 0, omdat het bedrijfsmiddel nog niet in gebruik is genomen. Totale maximale afschrijving in 2013: € 30.

In 2014 is het afschrijvingsbedrag:

Willekeurige afschrijving: € 0, omdat 2014 niet het jaar van investeren is. Normale afschrijving: € 0, omdat het bedrijfsmiddel nog niet in gebruik is genomen. Totale maximale afschrijving in 2014: € 0.

In 2015 is het afschrijvingsbedrag:

Willekeurige afschrijving: € 0, omdat 2015 niet het jaar van investeren is. Normale afschrijving: € 70: vijf jaar is € 14. Totale maximale afschrijving in 2015: € 14.

In 2016 tot en met 2019 is het afschrijvingsbedrag € 14.

Niet voor alle bedrijfsmiddelen

De mogelijkheid tot willekeurige afschrijving geldt niet voor alle bedrijfsmiddelen. Enkele bedrijfsmiddelen waarop niet willekeurig kan worden afgeschreven zijn:

- gebouwen en woonschepen;
- bromfietsen en motorrijwielen;
- personenauto's (behalve taxi's en zeer zuinige auto's);
- dieren;
- wegen, paden, bruggen, tunnels en dergelijke;
- immateriële activa (goodwill, octrooien, vergunningen).

Op bedrijfsmiddelen die aan derden ter beschikking worden gesteld, kan ook niet willekeurig worden afge-

schreven. Op bedrijfsmiddelen die bestemd zijn voor korte verhuur, kan dat wel. Denk bijvoorbeeld aan speciaal gereedschap, aanhangwagens en hoogwerkers die worden verhuurd.

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

(1) Wijziging van de Uitvoeringsregeling willekeurige afschrijving 2001, 28 juni 2013 Nr. DB2013/335M.



UW KLANT BLIJFT UW KLANT

(ook als wij het fiscaal advies verzorgen)

SCAB Accountants & Adviseurs heeft specialisten voor elk fiscaal advies. Of het nu gaat om bedrijfsoverdracht, herstructurering of estate-planning. Steeds meer accountantskantoren besteden het fiscaal advies voor hun klanten bij ons uit. U binnenkort ook?

Bel (013) 583 66 59 of mail bhendriks@scabadvies.nl



SCAB

www.scabadvies.nl

De taal voor optimaal werkkapitaal

De afgelopen jaren is er veel geschreven en gesproken over werkkapitaaloptimalisatie. De vraag is in hoeverre dit daadwerkelijk tot resultaat heeft geleid.

ALEX BOONEN

De praktijk laat zien dat er goede ontwikkelingen zijn, maar dat er nog veel moet gebeuren om van een optimalisatie te kunnen spreken. Nog niet zolang geleden maakte men zich niet zo druk als debiteuren te laat betaalden. Nu hangt het voortbestaan van een onderneming ervan af. Hoe snel kan het gaan, zult u waarschijnlijk zeggen.

Praktijk

We komen het dagelijks tegen:

- Ik kan niet betalen, want ik wacht op de betaling van mijn eigen debiteuren;
- Mijn goede relatie die al jarenlang mij producten of diensten afneemt is nu ineens failliet, terwijl ik onlangs nog geleverd heb;
- Vroeger vond ik het niet zo erg als mijn klant iets later betaalde, maar in deze tijd heb ik het geld hard nodig;
- Ik vind het lastig om mijn klant aan te spreken wanneer hij te laat of zelfs helemaal niet betaalt;
- Ik zit even krap bij kas, ik wil graag in termijnen betalen;
- Ik hou me graag met dingen bezig waar ik goed in ben, maar die financiële administratie is een blok aan mijn been.

Het is zomaar een greep uit de contacten met de opdrachtgevers c.q. schuldeisers en schuldenaren waar Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders mee te maken heeft. U kunt het als dienstverlener naast u neerleggen en denken: is dit mijn probleem? Als u geen ambitie heeft om business partner te zijn, dan is deze opvatting juist. Maar wanneer u werkkapitalisatie als een breder begrip beschouwt, dan zult u het met ons eens zijn dat dit een proces is waarin elementaire zaken als in- en externe verantwoordelijkheid, bevoegdheid, samenwerking, heldere afspraken en expertise een belangrijke rol spelen. Uiteindelijk moet het doel zijn dat uw geleverde prestatie tijdig en volledig wordt afgewikkeld door een overeengekomen financiële vergoeding. Hierdoor zorgt u dat het financiële risico voor uw onderneming op dit onderdeel nihil is.

Maar hoe kunt u er nu zeker van zijn dat het bovenstaande tot praktijk wordt verheven? Dit vergt de nodige energie en het liefst tegen zo laag mogelijke kosten.

Creditmanagement plus

Natuurlijk weet u als accountant als geen ander wat er met creditmanagement bedoeld wordt. In veel gevallen zal het antwoord zijn: het proces van prospect tot en met facturatie en alles wat daar tussen ligt. En indien er niet tijdig wordt betaald: een aanvullend maning- en incassotraject. Op zich is dit correct en valt hier weinig op af te dingen. De vraag is wel hoe efficiënt en effectief u dit doet. Kiest u voor de reactieve of proactieve benadering van dit proces? Bij Bosveld komen we in de meeste situaties de reactieve optie tegen. Concreet houdt dit in dat er onvoldoende aandacht is om in het prille stadium van het proces de juiste maatregelen te treffen om een tijdige en volledige betaling op termijn te kunnen realiseren. Zeker in de B2B is het op dit moment geen overbodige luxe om voor het aangaan van een relatie met een klant een gedegen kredietcheck uit te voeren. Het geeft u een betrouwbaar inzicht met wie u echt zaken gaat doen. Een goed begin is in dit geval het halve werk. Ons advies is om deze checks met enige regelmaat uit te voeren. Dit kan heel veel ellende voorkomen. Onlangs kregen we te maken met een case waarbij een leverancier voor vier ton het schip in ging. Je vraagt je dan af wie er heeft zitten slapen. Het bleek dat er al jarenlang een "goede" relatie tussen leverancier en afnemer bestond en er geen reden bestond om aan de financiële draagkracht te twijfelen. Helaas was de praktijk weerbarstiger. Meten is weten. Het klinkt als een cliché, maar in dit geval was een financieel risico eerderesignaleerd en had de leverancier op basis hiervan tijdig maatregelen kunnen treffen. Natuurlijk komt zoiets niet zomaar uit de lucht vallen, maar toch. De schade van onvoldoende preventie kan enorm zijn terwijl je dit door een juiste aanpak kunt voorkomen.

Creditmanagementproces

Bosveld incasseert met IQ. Dit is geen loze kreet. Als business partner zoekt Bosveld samen met zijn opdrachtgevers naar een "best practice" om het creditmanagementproces op een intelligente en effectieve manier te organiseren. Iedere situatie is echter anders. Soms gaat het om een gebrek aan basale kennis en vaardigheden om zelfstandig te kunnen incasseren. Wij hebben deze behoefte bij ondernemersesignaleerd en vervolgens de Bosveld Academy ontwikkeld. Op deze wijze leveren wij een toegevoegde waarde aan de pro-

cesketen. Het is belangrijk opdrachtgevers zoveel mogelijk zelfstandig debiteurenkwesties te laten oplossen. Misschien denkt u: dan torn je toch aan je eigen business? Wij denken hier anders over. Wij zijn van mening wanneer je echt iets wilt betekenen, je bereid moet zijn om van traditionele werkwijzen afscheid te nemen. Dit geldt bijvoorbeeld voor het pre-incasso-platform waarop ondernemers onder eigen regie en met behulp van een online tool geheel zelfstandig en gebruiksvriendelijk hun eigen debiteurenproces conform de WIK richtlijnen (Wet Normering Buitengerechtelijke Incassokosten) kunnen uitvoeren. Mooi is dat men de geïnde kosten vervolgens zelf mag behouden. Het doel is om debiteuren binnen de afgesproken betalingstermijn te laten betalen. Deze methodiek is gericht op snelle incassering met maximaal klantbehoud.

Mogelijkheden

Een goed debiteurenbeheer vereist aandacht. In veel situaties merken wij dat dit onvoldoende is en actieve advisering gewenst is voor uw klanten. Te vaak wordt een boekhoudkundige benadering van de debiteurenportefeuille gehanteerd. Zo worden er bij oudere vorderingen voorzieningen getroffen om het financieel technisch in orde te hebben. Vooral bij de grotere kantoren worden klanten onvoldoende geadviseerd over een adequaat debiteurenbeheer. Bij overdracht van vorderingen door klanten naar Bosveld constateren we dit frequent. Voor u als accountant ligt hier in onze optiek braakliggend terrein waar vanuit een stuk extra service en dienstverlening goede mogelijkheden liggen richting uw klanten. Het IQasso platform van Bosveld faciliteert u hier volledig in. U kunt uw klanten hiermee het debiteurenbeheer uit handen nemen. Dit genereert voor u extra inkomsten en het bevordert klantbehoud. Uw klant kan zich volledig op zijn kerntaken richten. U bent zijn specialist geworden op creditmanagementvlak. En belangrijk om te weten is, mocht er tijdens deze pre-incassofase alsnog niet betaald worden, dan kunt u Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders via het IQasso platform eenvoudig inschakelen.

Alex Boonen is Sales Manager bij Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders.

MIS 'M NIET De UNIT4 Accountancy Najaarstour

Dordrecht, Hoofddorp, Deventer, Goes, Eindhoven, Wolvega en Veenendaal

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

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE



MET KENNIS VAN ZAKEN AAN TAFEL

Weten wat nu nodig is.

Voor iedere sector is specialistische kennis nodig om te kunnen adviseren over de continuïteit van de onderneming. Dus is het belangrijk dat u met een bank praat die niet alleen naar de cijfers kijkt. Maar juist adviseurs in huis heeft die de businessmodellen achter de cijfers begrijpen. ABN AMRO heeft die adviseurs. Zij praten graag met u en uw klanten over financieringsaanvragen, maar denken net zo graag mee over plannen voor de komende tijd. Zodat u onze specialistische kennis optimaal kunt benutten voor concrete oplossingen. Wilt u meer weten, neem dan contact op met uw contactpersoon of de lokale Directeur Bedrijven via abnamro.nl/zakelijkcontact.