

novak accountants magazine

Verschijnt vier keer per jaar - 2e kwartaal - juni 2014
Uitgave van de Nederlandse Organisatie van Accountantskantoren



Samenwerken

Vereniging Novak van start | Tien jaar Novak Kwaliteitshandboek | Het aanbieden van incassodiensten | Online marketing: Accountants laten kansen liggen | Werkt u al samen?



Van accountant naar proactieve accountant



**Een gewone accountant controleert achteraf.
Een proactieve accountant kijkt een stap vooruit!**

Als accountant wilt u proactief zijn. Hoe kan uw klant efficiënter werken en daarmee geld besparen? Daarbij moet u wel kunnen vertrouwen op de administratie van uw klant. U adviseert daarom betrouwbare business software aan uw klant. Op King kunt u vertrouwen. Niet voor niets is King in 2012 uitgeroepen tot de meest betrouwbare software van Nederland. Kies daarom ook voor King Business Software!

Een nieuwe kijk op accountancy

Inhoud



08



14



22



24



26



28

- 05 **Column Novak**
Guus Ham
- 06 **Vereniging Novak van start**
- 08 **Novak springt in de bres voor de mkb-accountant**
- 10 **Tien jaar Novak Kwaliteitshandboek**
- 13 **Column Adviescollege**
Carel Verdiesen
- 14 Kengetallen 2014:
**Innovatie in de accountancy-
branche noodzakelijk**
- 16 **Het aanbieden van incassodiensten**
- 21 **Gastcolumn**
Marcel Maassen
- 22 Cloud werken voor de accountant:
**Van regenbui tot brede
opklaring**
- 24 ANWB:
**Deel uw ervaring en
help anderen**
- 26 Online marketing:
**Accountants laten
kansen liggen**
- 28 **Werkt u al samen?**
- 30 **RJ-Uiting 2014-4**

Nederlandse
Organisatie van
Accountantskantoren



novak

Colofon

Novak accountantsmagazine
Kwartaalblad voor leden van
Novak.

Derde 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, schrifte-
lijk worden gemeld.

Advertenties

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

Kopij

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

Vormgeving

BADE
www.bade.nl

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



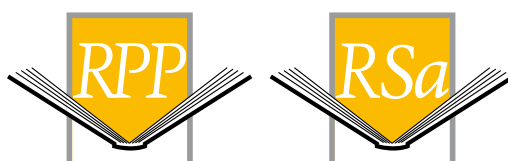
Nederlands Instituut Register Payroll Accounting (NIRPA)
Onafhankelijk keurmerk vakgebied Payroll Accounting

De payroll professional staat in het register!

Organisaties die daartoe gekwalificeerde medewerkers collectief hebben geregistreerd:

ADP, Baker Tilly Berk, BDO, Brouwers, Flynth, Grant Thornton, DRV, DSM
Ernst & Young, InterimWorX, Nmbrs®, NorthgateArinso, Payroll Solutions, P-direkt, Telegraaf, Loket.nl, Witlox,
Salarispoint, Meeuwen ten Hoopen, UNIT4, Van Oers, 2Xplain.

Onze registers:



Waarborg van Kwaliteit

Voor verdere informatie en inschrijven: www.nirpa.nl.

Samenwerken

De vereniging Novak, opgericht op 7 april 2014, is er ten behoeve van de mkb-accountant. Om de mkb-accountant optimaal te kunnen bedienen zal er goed moeten worden samengewerkt: tussen het bestuur en de directie, tussen de directie en het bureau, en – niet in de laatste plaats – tussen de mkb-accountants en alle voorgenoemde partijen.

In een vereniging heeft elk lid een belangrijke rol te spelen. U kunt ervoor kiezen om achterover te leunen en collega-accountants beslissingen voor u laten nemen, maar dan heeft u geen recht van spreken als afspraken worden gemaakt waar u niet achter staat. U kunt ook een actieve rol spelen door uw stem te laten horen tijdens de algemene ledenvergadering of u aan te melden voor een werkgroep, waarin u samen met collega-accountants werkt aan producten/diensten waar de hele beroepsgroep profijt van heeft.

“In een vereniging heeft elk lid een belangrijke rol te spelen.”

Bij Novak staat u er in ieder geval niet alleen voor. Wellicht heeft dat gevoel u wel eens bekropen. De AA's onder u zullen in de NOVAA een andere belangenbehartiger zien dan in de NBA. Waar bij de NBA bewust het publieke belang centraal staat, werd bij de NOVAA minstens zoveel aandacht besteed aan individuele belangenbehartiging. Daarnaast heeft de NBA te maken met een pluriforme doelgroep en dat maakt individuele belangenbehartiging er niet makkelijker op. Daar heeft Novak geen last van. Novak heeft te maken met een uniforme doelgroep: wij zetten ons in voor de mkb-accountant. Onze opdracht is duidelijk, onze doelgroep helder.

Het belang van de mkb-accountant voor de economie is niet te onderschatten. 99 procent van alle ondernemers in Nederland werkt in het mkb en de ideale partner voor de mkb'er is de mkb-accountant.

In het nieuws zien we vaak dat de accountant die werkt voor het grootbedrijf centraal staat. En als die misstappen begaat wordt de hele accountantsbevolking



Foto: RoyalPrint

met scheve ogen aangekeken, inclusief de mkb-accountant. En dat is jammer. De mkb-accountant is in de regel een goedwillende, integere accountant die zijn/haar uiterste best doet om de ondernemer in staat te stellen te doen waar die goed in is en dat is ondernemen.

Het bestuur, bureau en directie van Novak zijn al jaren werkzaam binnen de mkb-accountancy en kennen het klappen van de zweep, maar wij pretenderen niet de wijsheid in pacht te hebben. Wij hebben uw medewerking nodig om van Novak een echte club te maken, waarin elke mkb-accountant zich thuis voelt.

Laten wij – het bestuur, de directie, het bureau en de leden – onze krachten bundelen en van Novak dé vereniging van en voor de mkb-accountant maken! Samenwerking is daarbij de sleutel tot succes.

Guus Ham is directeur van de Nederlandse organisatie van accountants en accountantskantoren (Novak).

Vereniging Novak van start

De vereniging Novak is een feit. Op maandag 7 april 2014 in UniePlaza in Culemborg passeerde de akte van oprichting in de aanwezigheid van leden, het bestuur en het bureau van de stichting Novak. Marco Moling werd benoemd tot eerste voorzitter van de vereniging, Guus Ham tot directeur.

LEENDERT HAARING

De voorzitter van de stichting Novak, Gerrit Laan, heette de aanwezigen welkom in UniePlaza te Culemborg. Hij sprak de ambitie van de vereniging Novak uit om dé belangenbehartiger te worden van accountants werkzaam bij mkb-accountantskantoren. Novak zal daarbij de belangrijke rol die de accountant speelt in het maatschappelijk verkeer benadrukken. Ook schetste Laan de historie van Novak, van de oprichting als de Commissie Kantoorondersteuning tot en met dit moment: de oprichting van de vereniging Novak, waar

alle individuele mkb-accountants, AA's en RA's, lid van kunnen worden. Laan sprak zijn teleurstelling uit dat de Stichting Accountantsbelang er niet voor heeft gekozen om samen met Novak op te trekken om de belangen van alle mkb-accountants te behartigen.

Profileren

Daarna was het woord aan Tim van der Rijken, managing consultant bij adviesbureau Berenschot, die al eerder een Novak-publiek te woord had gestaan tijdens de Novak-middag 'Belangenbehartiging mkb-accountant' op 7 november 2013 in Amsterdam. Als expert op het gebied van branche- en beroepsorganisaties deelde Van der Rijken mee dat goede belangenbehartiging moet zijn gericht op het collectief, het individu en deelgroepen. Inhoudelijk zou Novak zich moeten richten op vakmanschap, ondernemerschap en de branche als geheel. Dat Novak een belangenvereniging wordt is volgens Van der Rijken logisch, vanwege de beperkte rolopvatting van de NBA op het gebied van belangenbehartiging. Van der Rijken gaf ook aan dat betrokkenheid van leden essentieel is voor het slagen van de vereniging. Er ligt een belangrijke uitdaging voor Novak in het profileren van het imago van de sector en het mkb-accountantsberoep.



Betrokkenheid

Aangezien Novak te gast was bij UniePlaza lag het voor de hand dat ook iemand van de vakbond De Unie een bijdrage leverde. De Unie is een Nederlandse vakbond, met ruim 70.000 leden, werkend in alle beroepsgroepen en geledingen van het bedrijfsleven en de (semi-)overheid. Mario Lander, ambtelijk secretaris van De Unie, feliciteerde Novak met de oprichting van de vereniging. De vereniging Novak werkt niet met regio's of kringen en dat is volgens Lander een goede zaak. Hij waarschuwde er wel voor dat er slagkracht moet blijven binnen het bestuur en dat de bestuurlijke lijnen zo kort mogelijk moeten worden gehouden.

De keuze om een vereniging te worden was volgens Lander de juiste. Verenigingen hebben meer draagvlak en een betere positie in Den Haag. Ook Lander hamerde op de betrokkenheid van leden. Op de vraag van bestuurslid Els Erkens hoe je zorgt dat leden betrokken blijven, antwoordde Lander dat het belangrijk is om een-op-een-contacten te ontwikkelen en dat leden bewust worden gemaakt van het feit dat zij een actieve bijdrage kunnen leveren aan de organisatie en niet alleen één keer per jaar tijdens de algemene ledenvergadering.

Ambitie

Guus Ham, directeur van Novak, ging in zijn betoog in op de redenen om belangenbehartiging op te pakken. Dit kwam mede door reacties van kantoren waaruit bleek dat zij zich onvoldoende gehoord voelden en het feit dat de NBA zelf aangaf zich vooral te richten op het behartigen van het gemeenschappelijk belang in plaats van de belangen van individuele accountants of kantoren waar zij werkzaam zijn.

Ham sprak de ambitie uit om te groeien naar een vereniging met zo'n 2.000 leden. Hij kondigde ook aan dat de eerste ledenvergadering wordt gehouden in het najaar. Daar zal nader worden ingegaan op de begroting van het komende jaar en de plannen voor 2015.

Ham ging ook in op de vier werkgroepen waar accountants welkom zijn zich voor aan te melden: Regeldruk, Imago en Positie mkb-accountant, Ondernemerschap, en Opleiding en Ontwikkeling.

Stem

Het huishoudelijk reglement en het contributiereglement van de vereniging Novak werd toegelicht, voordat de akte van oprichting passeerde door notaris mr. T.J. Burgemeestre van kantoor Van Buttingha Wichers in Den Haag. Er moeten minimaal drie en er mogen maximaal zeven bestuursleden zijn. Bestuursleden worden benoemd voor een periode van drie jaar en hebben de mogelijkheid om één keer herbenoemd te worden. Elk lid krijgt één stem en kan gemachtigd zijn voor maximaal drie andere leden.

Bestuursleden Gerrit Laan en Hans Rijkse tekenden de akte van oprichting, waarmee de vereniging Novak een feit is.

Keurmerk

Na de oprichtingsvergadering van de vereniging vond de eerste bestuursvergadering plaats. Guus Ham werd



Foto: RoyalPrint

benoemd tot directeur en Marco Moling tot eerste voorzitter van de vereniging Novak. Moling, ook plaatsvervangend voorzitter van de Ledengroep Openbaar Accountants van de NBA, sprak de wens uit dat Novak toegroeit naar een organisatie waar de professionele mkb-accountant in is gehuisvest. "Bent u Novak-lid? Dat zouden ondernemers in de toekomst moeten vragen aan hun accountant", aldus Marco Moling. Novak zou een keurmerk moeten zijn dat staat voor een mkb-accountant met hoogwaardige dienstverlening.

Bestuur vereniging Novak

Het bestuur van de vereniging Novak bestaat uit:

- Drs. Marco Moling AA/RA (voorzitter)
- Els Erkens AA/RB
- Drs. Danielle M. de Groot-Kuipers RA
- Gerrit Laan AA/RB
- Hans Rijkse AA
- Alard Snippe AA

Novak springt in voor de mkb-ac

Marco Moling trad op 7 april jongstleden aan als voorzitter van de nieuwe vereniging Novak. Guus Ham werd benoemd tot directeur. Zij zullen nauw samenwerken om de ambitie van Novak te verwezenlijken om dé vertegenwoordiger van de mkb-accountant in Nederland te worden.

LEENDERT HAARING

Na het besluit om een vereniging te worden en het profiel van Novak-voorzitter was opgesteld vielen de ogen al snel op Marco Moling. "Marco kennen wij al een tijdje van zijn werkzaamheden voor de NOvAA en de NBA en natuurlijk zijn tekstuele bijdragen en opinies", vertelt Guus Ham. "Marco paste precies bij het profiel dat wij, in samenwerking met Berenschot, hadden opgesteld. Wij zochten naar een gezichtsbepalende persoon en dat is Marco. Marco is ook werkzaam als mede-eigenaar bij een kleiner kantoor in het zuiden van het land, waar wij goed vertegenwoordigd zijn."

"De mkb-accountant zou de motor van de beroepsorganisatie moeten zijn."

Trots

Er werd al snel contact gezocht met Moling om te peilen of hij interesse had in de functie van de voorzitter van de nieuwe vereniging Novak. "Kort na de fusie heb ik zelf met de gedachte rondgelopen om een belangenvereniging te starten voor de mkb-accountant", geeft Moling toe. "Ik zag dat de mkb-accountant ondergesneeuwd dreigde te raken in de nieuwe beroepsorganisatie. Door mijn dagelijkse werkzaamheden kwam het er echter niet van. Dit jaar klopte Novak aan met de vraag of ik voorzitter wilde worden van een nieuwe

belangenvereniging voor de mkb-accountant. Die kans heb ik met beide handen aangegrepen. Voor mij is dit de uitgelezen mogelijkheid om iets neer te zetten voor de mkb-accountant. Accountantskantoren staan onder druk, niet alleen vanwege regelgeving maar ook vanuit de markt en de steeds kritischer wordende klant. Wij moeten ervoor zorgen dat de mkb-accountant zichtbaar wordt en dat onze leden met trots hun beroep uitoefenen. Accountants moeten in de spiegel kijken en zich realiseren dat zij een bijzonder belangrijke maatschappelijke rol hebben en dat zij onderscheidend kunnen zijn. Novak moet een bijdrage leveren aan die bewustwording."

Motor

Beide heren zijn van mening dat de mkb-accountant een bijzondere positie inneemt in de maatschappij en meer aandacht verdient. Moling: "Er gaat met name aandacht uit naar 1 procent van het bedrijfsleven en de accountant die daarvoor werkzaam is. Je ziet dat veel regelgeving ook daar op afgestemd is. En dat is eigenlijk de omgekeerde wereld. De overige 99 procent van het bedrijfsleven is het midden- en kleinbedrijf, de motor van de Nederlandse economie. De mkb-accountant zou ook de motor van de beroepsorganisatie moeten zijn. Voor alle openbaar accountants was bijvoorbeeld de cursus over de professioneel-kritische instelling verplicht. Die komt in de basis voort uit problematiek bij de grote kantoren. Als je een samenstelpraktijk hebt, dan heb je daar veel minder mee te maken en minder voeling mee. Ik hoor van veel kantoren dat zij de cursus ervoeren als tijdverspilling en weinig hebben

de bres countant



Guus Ham en Marco Moling

Foto: RoyalPrint

geleerd waar zij in de praktijk iets aan hebben. Dat is een gemiste kans."

Ondernemerschap

Waar gaat de vereniging Novak zich op richten?

"Imago en positionering, regelgeving en de communicatie daarover, en onderwijs. Wij willen vanaf de keuze voor het mkb-accountantsberoep tot en met permanente educatie een rol spelen", aldus Ham. "Ook ondernemerschap is belangrijk. Nu is het nog zo dat wij uitgaan van het standaard productassortiment – samenstellen, beoordelen en controleren – maar het assortiment moet worden aangepast aan de wensen en behoeften van de klant. Uiteraard met passende kwaliteitsborging."

"Ondernemerschap is de sleutel tot succes", voegt Moling toe. "In ondernemerschap zit vooral de communicatie met de klant. Wij hebben allemaal vakkennis en een deskundige opleiding, maar een klant heeft een klik met een kantoor vanwege goede communicatie. Het is belangrijk dat je eerst kritisch naar jezelf kijkt en erachter komt wat jouw blinde vlekken zijn. Zorg ervoor dat je eerst een duidelijk beeld hebt van wie je bent en wat je wilt zijn en pas dan kun je jouw klant optimaal ondersteunen. Het zou mooi zijn als Novak-leden met een stukje educatie en begeleiding vanuit Novak zich kunnen onderscheiden van anderen."

NBA

Het is de ambitie van de vereniging Novak om dicht tegen de NBA aan te zitten, zoals voorheen het geval was in de tijd van de NOvAA. Guus Ham: "Binnen de

ledengroep accountants in business kennen wij organisaties als NBA-VRC en NOREA, die onderdeel uitmaken van de organisatie. Eenzelfde rol zou ik graag zien weggelegd voor Novak, onder dezelfde voorwaarden, alleen dan binnen de ledengroep openbaar accountants, voor de mkb-kantoren."

Moling is naast voorzitter van Novak plaatsvervangend voorzitter van het ledengroepbestuur Openbaar Accountants van de NBA. Moling verwacht dat de twee rollen elkaar zullen versterken. "Er is sprake van een win-winsituatie. Kennis die ik bij Novak opdoe over kleine kantoren kan ik inbrengen bij de ledengroep en kennis die ik bij de NBA vergaar kan ik inzetten bij Novak. Geluiden van de kleine kantoren moeten overal gehoord worden. Daar doen wij het immers voor."

Betrokkenheid

"Wij willen worden gezien als vertegenwoordiger van de mkb-accountant in Nederland", antwoordt Guus Ham op de vraag wat de ambitie van de vereniging Novak is. "De vereniging is opgericht om de betrokkenheid van mkb-accountants te vergroten. Zij kunnen op allerlei manieren bijdragen aan de vereniging, door deel te nemen aan een werkgroep, zich te laten horen tijdens de algemene ledenvergadering of gewoon door contact op te nemen met het bureau."

"Het zou mooi zijn dat de leden zien dat wij zaken oppakken die echt bij hen leven", vult Moling aan. "Novak moet een zichtbare vereniging worden. Dat zorgt voor betrokkenheid. Waar mkb-accountants mee worstelen, daar gaan wij mee aan de slag."

Tien jaar Novak Kwaliteits- handboek

Het Novak Kwaliteitshandboek bestaat tien jaar en is uitgegroeid tot het meest gebruikte kwaliteitshandboek binnen de mkb-accountancy. Een mooi moment om kennis te maken met Marcel Kurvers, sinds 2007 projectleider van het Novak Kwaliteitshandboek.



Marcel, stel je eens kort voor.

"Ik ben Marcel Kurvers, 36 jaar en woon sinds 2013 op de mooie Veluwe, in Eerbeek. In de afgelopen tien jaar heb ik me als externe content manager ontwikkeld en gespecialiseerd op het gebied van kwaliteitsbeheersing, voornamelijk bij accountantskantoren. Daarnaast ondersteun ik onder andere advocaten, notarissen en gerechtsdeurwaarders op het gebied van kwaliteitsbeheersing. Ik ben verder een gepassioneerde skiër, gek van Oostenrijk en ga graag met de mountainbike of de hond naar het bos."

Hoe ben je projectleider van het Novak Kwaliteitshandboek geworden?

"Het eerste accountantskantoor dat mij destijds vroeg om een stelsel van kwaliteitsbeheersing op te zetten, koos voor het Novak Kwaliteitshandboek. Na deze eerste goede ervaring met het Novak Kwaliteitshandboek ben ik meer implementaties gaan doen. Na een kennismaking met Guus Ham, de directeur van Novak, en later voorzitter Gerrit Laan, kwam van het één het ander. Ik werd gevraagd als projectleider voor de overgang van de klappers en cd-roms naar de digitale handboekomgeving Scienta."

Vijfhonderd kantoren

Waar staat het Novak Kwaliteitshandboek anno 2014?

“Inmiddels is het uitgegroeid tot hét kwaliteitshandboek voor mkb-accountantskantoren. Ruim vijfhonderd kantoren maken er gebruik van. In de afgelopen jaren heb ik bij bijna 15 procent van deze kantoren het Novak Kwaliteitshandboek mogen implementeren. De hierbij opgedane ervaring is waar mogelijk en wenselijk doorvertaald naar vernieuwingen in het kwaliteitshandboek. Ook vernieuwingen in Scienta komen mede op deze wijze vanuit de praktijk tot stand.

Daarnaast zijn er inmiddels dossiertemplates ontwikkeld bij diverse softwareleveranciers, zoals UNIT4, CaseWare, Infine, Make Life Easier en AccountView. Deze templates sluiten aan op de diverse delen van het kwaliteitshandboek. Wordt het kwaliteitshandboek van een update voorzien, dan gebeurt hetzelfde met de templates.”

Waarom zou een kantoor moeten kiezen voor het Novak Kwaliteitshandboek?

“Novak kan als geen ander de steeds complexer wordende wet- en regelgeving vertalen naar praktische instructies en modellen, deze vervolgens bundelen tot een samenhangend kwaliteitshandboek en dit ook up-to-date houden. Dat doet Novak door een redactieteam updates te laten verzorgen. Het accountantskantoor zelf maakt het handboek kantoor specifiek. Dit betekent dat instructies en modellen zo nodig door het kantoor moeten worden aangescherpt, zodat het kwaliteits-handboek en de praktijk op elkaar aansluiten. Het kwaliteitshandboek is in feite een blauwdruk van de organisatieprocessen.”

Wat is jouw rol als projectleider?

“Als projectleider draag ik niet alleen zorg voor de aansturing van het redactieteam, maar ben ik ook verantwoordelijk voor de planning van de updates, het beschikbaar stellen van die updates aan de kantoren en de communicatie rondom het Novak Kwaliteitshandboek. Ook ben ik voor de abonnees het eerste aanspreekpunt bij vragen over het gebruik en de toepassing binnen het kantoor en verzorg ik trainingen op dit vlak.”

Delen

Biedt Novak ook ondersteuning aan gebruikers?

“Gebruikers van het Novak Kwaliteitshandboek kunnen ondersteuning op maat krijgen. Hierbij kan worden gedacht aan een specifieke training in huis, het verzorgen van plenaire sessies met gebruikers en het afnemen van het onderhoudsabonnement voor kantoren. Dit abonnement is bedoeld voor kantoren die zelf onvoldoende kennis, ervaring en/of tijd hebben om het kwaliteitshandboek kantoor specifiek te maken en up-to-date te houden. Ook op opdrachtniveau biedt Novak ondersteuning: van de externe kwaliteitsreview tot en met de invulling van de opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling en de functie van compliance officer et cetera, allemaal in aansluiting op het Novak Kwaliteitshandboek.”

Welke delen zijn voor een kantoor van toepassing?

“Een kantoor dat geen assurance-opdrachten uitvoert en kleiner is dan vijftien medewerkers, kan volstaan met deel K. Voor een groter kantoor dat geen assurance-opdrachten uitvoert, zijn deel A en deel B van toepassing. Hetzelfde geldt voor kantoren die assurance-opdrachten uitvoeren, met uitzondering van vrijwillige/wettelijke controleopdrachten.

Voor een kantoor dat ook vrijwillige en/of wettelijke controleopdrachten uitvoert, is deel C van toepassing. Daarnaast zijn nog diverse andere delen beschikbaar, onder andere op het gebied van intern personeelsbeleid en fiscaliteit. Een overzicht van de diverse delen is te vinden op www.novak.nl.”

“Gebruikers kunnen ondersteuning op maat krijgen.”

Wat zijn de ontwikkelingen die op stapel staan met betrekking tot het Novak Kwaliteitshandboek?

“Binnenkort verschijnt Scienta 3.0. Deze compleet nieuwe versie van Scienta krijgt een geheel nieuw en moderner uiterlijk. Ook de meeste functionaliteiten zijn vernieuwd. Scienta biedt daarnaast op termijn nieuwe mogelijkheden, onder andere op het gebied van modellen. Om hiervan optimaal gebruik te kunnen maken en de toegankelijkheid voor gebruikers verder te vergroten, worden dit jaar de instructies en modellen in de diverse delen gesplitst. Zo ontstaat straks een instructieboek en een bijbehorende modellenbibliotheek. Scienta biedt gebruikers dan straks de mogelijkheid om deze splitsing met één druk op de knop uit te voeren.”

Korting

Hoe kan men kennismaken met het Novak Kwaliteits-handboek?

“Geïnteresseerden kunnen een e-mail sturen naar redactie@novak.nl of mij rechtstreeks bellen (06-48313390) voor het inplannen van een online demo. Hierbij hebben we de mogelijkheid om op afstand door de digitale handboekomgeving te ‘lopen’. Vragen kunnen zo direct worden beantwoord.”

Hoe kunnen kantoren het Novak Kwaliteitshandboek bestellen?

“Via de website van Novak, www.novak.nl, onderdeel Vaktechniek, kunnen de diverse delen van het Novak Kwaliteitshandboek worden besteld. Novak-leden ontvangen 20 procent korting. Daarnaast geldt een bundelkorting, die ook van toepassing is op latere aanschaf van extra delen. Bij aanschaf van twee of meer delen ontvangt het kantoor 20 procent extra bundelkorting.”

Wij houden u op de hoogte van de ontwikkelingen op het gebied van het Novak Kwaliteitshandboek via onze digitale nieuwsbrief en via www.novak.nl.



U vertoont de hoogstandjes in de samenstelpraktijk met CaseWare

Traditioneel strijden effectiviteit en efficiëntie om de beste prestatie. Wat goed moet, kost tijd. En wat snel moet, kost kwaliteit. Maar deze wetmatigheid is verleden tijd. Ook in de samenstelpraktijk. Vandaag de dag verlangen cliënten beide van u: dat uw uitgevoerde samenstellingsopdrachten voldoen aan alle kwaliteitseisen én dat u de klussen klaart binnen de reguliere speeltijd. Novak Samensteldossier biedt u die eigentijdse vorm van gemengde flexibiliteit. Want met Novak Samensteldossier bepaalt u de speelstijl van uw samenstelaanpak. Risicogericht, naar voorbeeld van Best Practice, of volgens de ingesloten standaarden van kwaliteitshandboeken. U heeft de controle over de kwaliteit door de intelligente checklisten en werkprogramma's. En in elke fase behoudt u het overzicht op het gebruiksvriendelijke Dashboard. Met Novak Samensteldossier bent u flexibel in cliëntspecifieke situaties dankzij het instelbare raamwerk. U kunt ballen makkelijk aannemen en afspelen door online samen te werken met uw cliënten en collega's. En u kunt meteen beginnen aan de gedegen opbouw van uw samenstellingsopdracht door de integratie van Novak Samensteldossier met het elektronisch dossier en de jaarrekening. U kunt direct doelgericht naar voren door de koppeling tussen de jaarrekening en het materialiteitsoverzicht. Nou, wilt u al uw accountantstaken maar één keer raken en op het speelveld van de samenstelpraktijk een hoogwaardige kwaliteit én een hoog tempo? Bel dan snel even met CaseWare Nederland in Apeldoorn. Of check snel www.caseware.nl.





Foto: Marja Brouwer

COLUMN ADVIESCOLLEGE

CAREL VERDIESEN

Nogmaals samenstellen

De nieuwe samenstelopdracht (standaard 4410) is door het adviescollege afgerond en naar het bestuur gestuurd met het advies om deze met ingang van 1 januari 2015 in te voeren. Na de consultatieperiode is er nog eens goed gekeken naar de reacties en daarom zijn sommige artikelen verduidelijkt en toegelicht. De verklaring is verbeterd en kan misschien nog verder verbeterd worden, maar dat is aan het bestuur van de NBA. Ik heb veel gediscussieerd met collega's over deze opdracht en het is mij duidelijk geworden dat accountants moeite hebben met alle standaarden. Wanneer is er sprake van assurance, wanneer niet, wat zijn specifiek overeengekomen werkzaamheden en wanneer is iets nu een overige opdracht? Dat is de reden waarom we in de toelichting op de standaard nog eens hebben uiteengezet wat de samenstelopdracht nu eigenlijk is en wat de bedoeling ervan is.

De samenstelopdracht hoort thuis in het bouwwerk van diensten die gekoppeld zijn aan (historische) financiële verslagen: de controle, beoordeling en samensteldiensten. Hoe spannend we ook doen over deze diensten, zonder de financiële verslagen is er niets. Het product is de jaarrekening, de dienst die erbij kan (moet) is de verklaring van de accountant. De drie smaken hebben met elkaar gemeen dat de accountant ethisch te werk moet gaan en veel kennis moet hebben van verslaggevingsstelsels.

Er is eigenlijk maar één verschil en dat is de wijze waarop we de organisatie die verantwoording aflegt onder een vergrootglas leggen en daarmee wat zekerder kunnen zijn over de volledigheid van de cijfers. Van veel zekerheid bij de controleopdracht tot geen zekerheid bij de samenstelopdracht. De juistheid van de cijfers is bij geen van de smaken anders.

Dat is prima uit te leggen. De samenstelopdracht wordt namelijk gedaan voor een kleine groep gebruikers, en we weten precies wie dat zijn, waarbij de nadruk ligt op de juiste toepassing van de verslaggevingsstandaarden. Omdat de organisatie een vaak beperkte omvang heeft, zijn we afhankelijk van de gegevens die we van de klant aangereikt krijgen. Deze gegevens worden natuurlijk wel kritisch bekeken en zorgvuldig in het verslag verwerkt, meestal door de accountant zelf. De gebruiker snapt dat precies en verwacht daarom niet meer dan die kritische blik, die ethische houding en die deskundigheid. We geven geen zekerheid, want we trekken geen conclusie. Natuurlijk beweren we dat we ons werk goed gedaan hebben en dat de verslaggevingsregels juist zijn toegepast, maar dat is geen assurance omdat het ons eigen werk betreft.

Zit de klant daar dan op te wachten? Natuurlijk! De kwaliteit van de verslaggeving in het mkb wordt door de accountant op een hoog niveau gebracht, waardoor de economische activiteiten efficiënter verlopen. In macro-economische termen zegt men dat "de transactiekosten in het economisch verkeer zo lager kunnen zijn dan elders". Daar zit ook ons publieke belang: hoogwaardige financiële verslaggeving die zorgvuldig en deskundig is samengesteld.

Ik ben daar trots op, dus ik verkoop deze dienst graag. Het wordt wel eens tijd dat we dat allemaal gaan doen, maar dan moeten we het wel zelf ook (willen) snappen. Daarom hebben we dat in de nieuwe standaard nog eens uitgelegd.

Carel Verdiesen is vicevoorzitter van het Adviescollege voor Beroepsreglementering van de NBA.

Kengetallen 2014:

Innovatie in de accountancybranche noodzakelijk

Novak, Full•Finance en ABN AMRO publiceren elk jaar het kengetallenrapport. Daarin worden de laatste trends en ontwikkelingen in de accountancybranche beschreven. Ook wordt gekeken naar het afgelopen jaar. Uit de marktontwikkelingen blijkt dat er geen eenduidig beeld te geven is van de branche.

MARCEL MAASSEN

Uit de meest recente kengetallen blijkt dat enkele grotere kantoren en ook genoeg kleinere kantoren met het vizier op de toekomst forse stappen maken in efficiency en het leveren van toegevoegde waarde voor ondernemingen. Helaas is dat niet overal het geval. Een significant deel van de kantoren heeft het afgelopen jaar verliezen geleden, er is gekort op management fees en uitstromend personeel is niet vervangen.

“De branche laat momenteel geen eenduidig beeld zien.”

Over het algemeen kunnen we, vooruitlopend op het benchmarkonderzoek 2014, stellen dat 2013 een van de slechtste jaren in de accountancy is geweest. De branche laat momenteel geen eenduidig beeld zien: er zijn te grote verschillen tussen kantoren onderling. De verwachting is dat ook de komende twee jaar het beeld wisselend zal blijven. Een deel van de kantoren zal de achterstand in werkwijze en digitalisering niet meer in kunnen halen. Ze zullen verdwijnen of tegen lage goodwill hun portefeuille gaan verkopen.

Omzet verloren

Uiteraard hebben we de afgelopen jaren last gehad van conjuncturele neergang naast structurele veranderingen, zoals digitalisering en behoefte aan betere sturing. Wat gebeurt er met de omzet die verloren is gegaan in de afgelopen jaren? Navraag bij accountants levert een beeld op dat tussen de 40 en 60 procent van de in de afgelopen jaren verloren gegane omzet niet meer terugkomt.

Luisterend naar kantoren als Alfa, gaat de omzet per fte nog verder omhoog. Oftewel, bij gelijkblijvende omzet daalt het aantal fte's. Alfa gaat uit van een verdere reductie tot circa 50 procent van het personeel dat zich met administratie en samenstellen bezighoudt. Bij meer kantoren is reductie mogelijk van personeel dat zich bezighoudt met deze werkzaamheden (30 tot 50 procent).

Samenwerking

De dynamiek in de samenwerking bij de kantorenmarkt is sinds zomer 2013 sterk toegenomen. Opmerkelijk is dat er sprake is van veel meer 'vechtscheidingen' in samenwerkingen tussen accountants/fiscalisten dan voorheen. Wij schatten in dat dit te maken heeft met de matige resultaten en de daaruit voortvloeiende verschillen van inzicht tussen accountants en fiscalisten.

Nieuwe initiatieven

In 2013 zijn enkele kantoren gestart met uitbreiding van nieuwe diensten om zo onderscheidend te blijven,

ccountancy- elijk



de klant beter te kunnen bedienen en om te zoeken naar nieuwe omzetmogelijkheden.

Adviesdiensten onder de Wft

Sinds het verbod op provisiebetalen bij het afsluiten van verzekeringen en hypotheek heeft een aantal kantoren een Wft-vergunning aangevraagd. Niet alleen pensioenadvies wordt opgepakt, maar ook advisering over andere verzekeringsproducten, zoals hypotheek. Accountantskantoren kunnen hierdoor de positie van financieel vertrouwenspersoon extra invulling geven.

Kredietaanvraagbegeleiding

Tussen bank, klant en kantoor is een verschil in golflengte in de communicatie te zien. De klant wil ondernemen, de bank wil financieren tegen voorwaarden, en de accountant moet de kennisrol tussen klant en bank invullen. De kennis en kunde over dit onderwerp is in menig kantoor ondermaats, wat als resultaat heeft dat de aanvraagbegeleiding dat ook is.

We zien in de markt twee sporen om deze kennisachterstand in te halen: een alliantie aangaan met een gevestigde partij (zoals Koning & Meeuwissen accountants en belastingadviseurs en VWGNijfhof accountants en belastingadviseurs met Credion) of zelf deze kennis bijspijkeren. Ook hier geldt dat het kantoor de kennis moet bundelen in een of twee personen. Daarnaast moet het aantal aanvragen

wel significant zijn om de ervaring op peil te houden.

Dashboarding, data-analyse & IT-based audit

Onderwerpen die steeds belangrijker worden in de accountancy zijn dashboarding, data-analyse & IT-based audit. Veelal is het voor een individueel kantoor met geringe omvang moeilijk om een of meer onderwerpen te implementeren. Zij zoeken daarom samenwerking met andere partijen. Zo is bijvoorbeeld Reflection opgericht door Full•Finance in samenwerking met Refine IT met als doel accountantskantoren te ondersteunen bij het implementeren van deze onderwerpen.

Verwachtingen

Wij schatten op basis van wat we in de markt zien in dat er een tweedeling ontstaat. Kantoren die aan vernieuwing werken (klanten centraal stellen, intern management verbeteren, processen optimaliseren etc.) en kantoren die de vernieuwingsslag niet meer kunnen maken (om diverse redenen). Het uiteindelijke resultaat zijn minder kantoren die efficiënter werken. Zorg ervoor dat uw kantoor bij deze groep hoort. Innoveer, investeer en luister naar uw klant. Ga mee met de tijd en zorg ervoor dat uw kantoor de toekomst zonder zorgen tegemoet kan gaan.

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

Het aanbieden van incasso-diensten

Als ondernemende accountant moet u continu alert zijn op zaken die de voortgang van uw onderneming kunnen ondermijnen. Door een heldere administratie en een oplettende houding wordt veel ellende voorkomen. Ellende die u ook uw klanten wilt en kunt besparen. Dit artikel gaat in op zaken waar u als accountant op moet letten en mogelijke valkuilen waar u voor moet waken als u incassodiensten aanbiedt aan uw klanten.

ANGÉLIQUE HAVERKAMP

Uitgangspunt is de Credit Management Value Chain (CMVC). Deze geeft de verschillende fasen weer van het incassoproces, of beter gezegd: het creditmanagement-proces. Creditmanagement is meer dan alleen maar het incasseren van uitstaande vorderingen. Creditmanagement gaat veel verder en heeft als doel verantwoord om te gaan met kredietrisico's en een acceptabele of lage beta-

lingstermijn te realiseren om uiteindelijk het werkkapitaal te optimaliseren bij een zo hoog mogelijke omzet.

Tot aan de gerechtelijke procedure in de CMVC bent u niet afhankelijk van een externe partij. Met die reden worden alleen de fasen voor de gerechtelijke procedure toegelicht.



Figuur 1

Acceptatie

Om onduidelijkheden te voorkomen, kunt u Algemene Voorwaarden opstellen. Deze dienen ter bescherming van de ondernemer. Met Algemene Voorwaarden dekt u zich in tegen risico's en aansprakelijkheid die bij het ondernemerschap horen. Ze voorkomen mogelijke problemen na het sluiten van een overeenkomst. In de Algemene Voorwaarden vermeldt u de regels die u hanteert voor de levering, betaling, aansprakelijkheid en garanties van uw product of dienst.

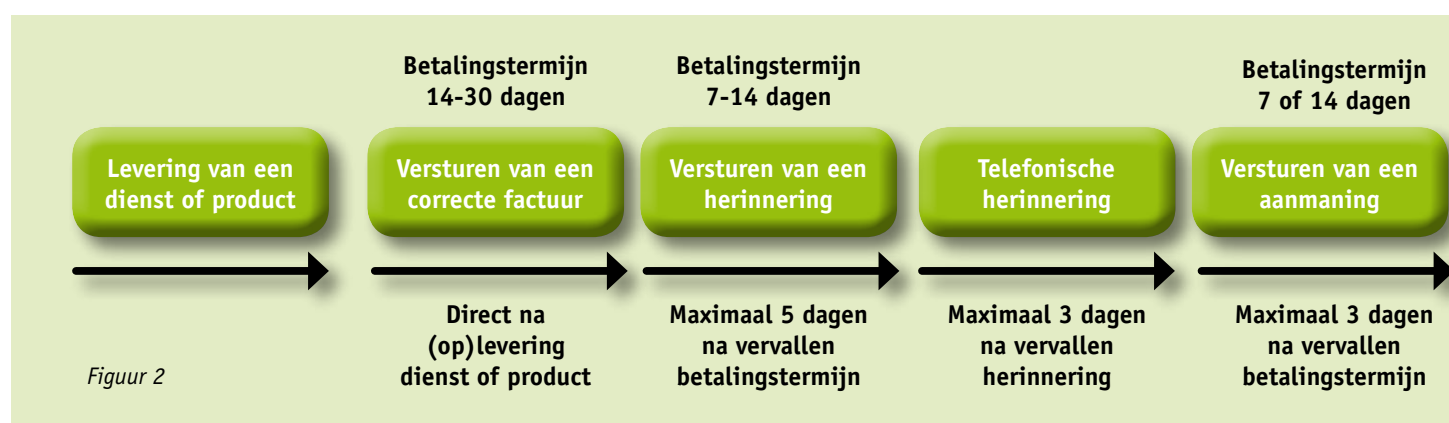
Ze zijn snel van toepassing. U hoeft ze niet voor te lezen of erover te onderhandelen. Er geldt wel een informatieplicht. Algemene Voorwaarden zijn alleen van toepassing als u uw klant een redelijke mogelijkheid heeft geboden om van de Algemene Voorwaarden kennis te nemen.

U bent niet verplicht Algemene Voorwaarden op te stellen en te hanteren, maar het is wel aan te raden,

Facturatie

Duidelijke facturen dragen bij aan sneller betalende klanten, omdat facturen direct op de juiste plek en bij de juiste persoon terecht komen. Zorg daarom dat uw facturen én die van uw klanten duidelijk zijn opgemaakt door:

- het totaalbedrag te vermelden;
- kostenposten te specificeren (eventueel in een bijlage);
- de vervaldatum voluit te vermelden. Dus niet 'betalen binnen 14 dagen', maar bijvoorbeeld 'betalen voor 4 juni 2014';
- facturen op het briefpapier van uw bedrijf af te drukken. Gebruik dus geen standaardmodellen van uw boekhoudprogramma;
- in de factuur een duidelijke relatie te leggen met een eerder uitgebrachte offerte of contract;
- coderingen altijd met omschrijvingen te gebruiken.



omdat u hiermee vastlegt wat uw rechten en plichten zijn en die van de wederpartij. Over de onderwerpen in de Algemene Voorwaarden wordt vaak niet specifiek onderhandeld, terwijl de inhoud wel onderdeel is van de afspraken.

Het is belangrijk dat uw Algemene Voorwaarden nauw aansluiten bij de praktijk van uw bedrijf of branche en dat ze actueel zijn. Er zijn Algemene Voorwaarden voor allerlei verschillende branches beschikbaar. Als u lid bent van een branchevereniging kunt u verplicht zijn om deze te gebruiken. U als accountant kunt ervoor kiezen de door de NBA opgestelde voorwaarden te gebruiken. Heeft u afspraken gemaakt die afwijken, leg die dan schriftelijk vast en laat alle partijen ondertekenen.

Check

Als u zaken doet met bedrijven kunt u bij de Kamer van Koophandel een uittreksel opvragen. Hierin kunt u nagaan of het bedrijf geregistreerd staat en of uw contactpersoon teken- en beslissingsbevoegd is. Of u kunt een kredietanalyse uitvoeren die verwerkt wordt in een rapport en u inzicht geeft in de kredietwaardigheid van uw klant. Doet u zaken met particulieren? Zorg dat u alle gegevens van de klant heeft en vraag altijd om een kopie van het legitimatiebewijs.

Debiteurenbeheer

Met een efficiënt debiteurenbeheerproces voorkomt u incassozaken. Ook levert het u een betere cashflow op. Zorg ervoor dat u altijd het volgende traject doorloopt:

Als u zaken doet met particulieren dient u de aanmaning te vervangen door een nakomingsbrief waarin de schuldenaar nog 14 dagen in de gelegenheid wordt gesteld de vordering alsnog te voldoen. In deze brief dient u de gevolgen van niet-betaling te vermelden, waaronder de hoogte van de incassokosten. Pas na het versturen van deze brief mag u of uw incassopartner incassokosten in rekening brengen.

Als u alleen zaken met bedrijven doet, is de Wet incassokosten (WIK) niet van toepassing. U kunt onderling afspraken maken over de hoogte van de incassokosten. Dit kunt u bijvoorbeeld opnemen in de overeenkomst of in uw Algemene Voorwaarden. Uiteraard dienen de incassokosten redelijk en billijk te zijn. Wij adviseren u daarom de staffel incassotarieven voor particulieren ook bij vorderingen op bedrijven te volgen. Het is sinds de invoering van de Wet incassokosten niet meer mogelijk administratiekosten of andere kosten te rekenen, ongeacht wat in de Algemene Voorwaarden staat.

Pre-incasso

U voert pre-incasso uit als u de stap richting het starten van een incassoprocedure nog te ver vindt. De nakomingsbrief is een voorbeeld van pre-incasso. Deze hoeft u niet te versturen als u zaken doet met bedrijven. In zo'n geval kunt u een Gentle Reminder versturen.

“Duidelijke facturen dragen bij aan sneller betalende klanten.”

ren. Dit is een laatste aanmaning met vermelding van uw gegevens, maar op het briefpapier van uw incassopartner. Hier bent u in het incassoproces voor het eerst eventueel afhankelijk van een externe partij. Het doel van een Gentle Reminder is uw klant op effectieve wijze aanzetten tot betalen en de relatie met uw klant te behouden. In de pre-incassofase wordt uw niet-betalende klant nog niet geconfronteerd met incassokosten.

Bosveld

Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders is naast incassopartner voor de accountancy incassopartner van honderden ondernemers uit andere branches. In meer dan dertig jaar is Bosveld uitgegroeid tot een sterke creditmanagementorganisatie met landelijke dekking. Door de samenwerking tussen Novak en Bosveld profiteren Novak-leden van een groot aantal voordelen. Voor meer informatie: www.bosveld.nl.

U kunt de Gentle Reminder ook versturen op uw eigen briefpapier, maar waarin u de naam van uw incassopartner vermeldt waar u de vordering aan overdraagt als er niet wordt betaald.

Incasso

U heeft duidelijke afspraken gemaakt met uw klant. U heeft geleverd wat is afgesproken. Eventuele tussentijdse problemen heeft u opgelost. Ook heeft u een factuur gestuurd, een herinnering op deze factuur gestuurd en tot slot een aanmaning of nakomingsbrief. Staat de factuur nog steeds open? Tijd om een incassopartner in te schakelen. Iedere vordering is anders en geen niet-betalende klant is hetzelfde. Een goed incassobureau zal u voorzien van advies op welke manier uw vordering het beste te incasseren is. Als u een uitgebreid debiteurenbeheerproces heeft doorlopen, zal in de meeste gevallen een verkort incassotraject worden ingezet en zal de vordering aan de rechter worden voorgelegd.

Let op de volgende zaken:

- Weet met wie u zaken doet;
- Leg Algemene Voorwaarden en afwijkende afspraken vast;
- Kom afspraken na;
- Reageer tijdig op problemen en los ze op;
- Stel duidelijke facturen op;
- Voer een strak debiteurenbeheerproces;
- Houd rekening met de Wet incassokosten;
- Doe waar u goed in bent en leg zaken in het incassoproces waar u niet of minder goed in bent neer bij uw incassopartner.

Angélique Haverkamp is Manager Marketing & Communicatie bij Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders.

Lyreco
OFFICE & WORK SOLUTIONS

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

38% KORTING
op alle producten uit de catalogus voor alle leden aangesloten bij Novak!

Lyreco
OFFICE & WORK SOLUTIONS
ALGEMENE CATALOGUS 2014

www.lyreco.be
www.lyreco.nl

“Meer
overzicht
in minder
tijd.”

SAMENSTELDOSSIER

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



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

SBR

- Taxonomie KvK en banken
- XBRL-elementen standaard gekoppeld
- Integratie met Infine Samensteldossier, Jaarrekening en Activa
- Automatische controle en validatie
- Koppeling met BIV, Digipoort en portals


INFINE
SOFTWARE

SAMENSTELDOSSIER
JAARREKENING
GROOTBOEKANALYSE

SBR
TUSSENTIJD'S RAPPORT
ACTIVAREGISTRATIE

RELATIEBEHEER
DIGITAAL DOSSIER
UREN & FACTURERING

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%



Novak Journaal

Niet het nieuws van alledag,
maar **elke dag het nieuws**

- Elke dag het Fiscale nieuws, speciaal voor u geselecteerd
- Dagelijkse fiscale kennistest
- CAOnet
 - Alle CAO's
 - Dagelijks bijgewerkt
 - Wekelijkse nieuwsbrief, maandelijks loonmutaties
- Handboek loonbelasting met verwijzingen naar rechtspraak, besluiten, wetten
- Rekenmodellen
 - Auto van de zaak / privé
 - Hypotheek aflossen of niet etc.



Download onze app
in de App Store



t. 020 6272175
redactie@fiscanet.nl

www.fiscanet.nl

Gastcolumn

MARCEL
MAASSEN

Samenwerking

Samenwerken zorgt voor veel stress in de accountancy. In plaats van naar uw schoenen staren (of het dossier) moet u nu iemand aankijken. In plaats van zelf alles doen, moet u nu werk delegeren, of erger, aan een externe expert overlaten... Deze geluiden hoor ik regelmatig van mkb-accountants. Samenwerken heeft de toekomst binnen de mkb-accountancy.

Ik las recent een artikel over Tony's Chocolonely. U kent het vast wel, 100 procent slaafvrije chocoladeproducten. Het bedrijf is twintig medewerkers in omvang en de medewerkers hebben het erg naar hun zin bij Tony's. Een van de redenen is: als je een idee over een bestaand of nieuw product hebt, mag je het uitvoeren. Initiatief wordt beloond en de medewerkers helpen elkaar bij de uitvoering. Kom daar nog maar eens op in de accountancy, bedacht ik me: een op medewerkersinitiatief ingestelde vrolijke werkomgeving klinkt niet als de blauwdruk van een mkb-accountantskantoor.

“Kantoren die medewerkers de ruimte geven, zijn succesvoller dan branchegenoten.”

Een verdere schets van Tony's: het bedrijf bestaat sinds 2006 en was voor het eerst in wereldwinkels en dergelijke te koop. Sinds enkele jaren ligt het ook bij supermarkten en benzinestations in het schap. Tony's heeft een aantal aspecten van samenwerking in zich.

Tussen de medewerkers, tussen Tony's en de cacaoboeren, tussen Tony's en de retail, en natuurlijk tussen Tony's en de uiteindelijke consument. Jaaromzet 2013: 7,5 miljoen.

Tony's geeft de diverse vormen van samenwerking inhoud vanuit een missie. Slaafvrije chocoladeproducten, waarbij de cacao direct bij de boer wordt ingekocht middels fair trade. Dit wordt al jaren gecommuniceerd aan de consument en de kopersgroep wordt steeds omvangrijker. De medewerkers krijgen voldoende ruimte tot zelfontplooiing en de eindverkopers kunnen niet achterblijven, want ook het bedrijfsleven onderkent haar maatschappelijke rol en de consument vraagt om het merk.

Wat kan een mkb-accountant hier van leren? Uw klant centraal stellen en de (veranderende) rol van financiële vertrouwensman/vrouw invullen. Samenwerking om uw klant te ontzorgen begint bij het kantoor zelf. Bij de meeste kantoren is sprake van een top-down-situatie, oftewel de accountant of fiscalist bepaalt en zelfontplooiing van medewerkers is niet aan de orde. De kantoren die medewerkers de ruimte geven, zijn succesvoller dan branchegenoten.

Samenwerking met derden (kennisorganisaties/ zzp'ers) is tegenwoordig ook nodig, omdat een gemiddeld kantoor niet alles meer weet in de complexer wordende maatschappij (lees klantenwensen).

Maar alles staat of valt in eerste instantie met uw eigen organisatie. Geef medewerkers de ruimte om grensoverschrijdend te werken. Dit zal leiden tot samenwerking, ook met externe specialisten. Uiteindelijk zal uw organisatie daar baat bij hebben.

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

Cloud werken voor de accountant

Van regenbui tot brede opklaring

Overal kunnen werken en toegang hebben tot relevante data en uw kantooromgeving? Oud nieuws. Cloud werken staat al jarenlang in het spotlight. Vakbladen, andere media en ICT-leveranciers wekken de indruk dat u de laatste bent die nog niet “in de Cloud” werkt. En bovenal: dat u zich daar diep voor moet schamen!

HANS BARENDREGT



In realiteit wordt de soep niet zo heet gegeten als deze wordt opgediend. U bent zeker niet de laatste der Mohikanen. Laat staan dat u zich ervoor zou moeten schamen nog niet in de Cloud te werken. Dat is de realiteit niet! Cloud werken is voor veel professionals buiten de ICT – nog steeds – omgeven door een wolk van vragen, onduidelijkheden en onzekerheden. Over de veiligheid, over de kosten, over de databescherming en over afhankelijkheid van de leverancier. Tenslotte is met een eventuele keuze voor “de Cloud” wel de kantooromgeving en kostbare en vertrouwelijke be-

“De zwarte wolken rondom Cloud werken zijn definitief overgedreven.”

drijfsdata gemoeid. Daarbij staan krantenkoppen over datalekken helder op het netvlies. En dan hebben we het nog niet eens over het migreren naar een Cloud-omgeving en de struikelblokken die daarbij komen kijken voor de continuïteit voor uw bedrijfsprocessen.

Cloud cowboys: hagel en donder

Met de opkomst van digitalisering is ook de vraag naar nieuwe manieren van werken aangewakkerd. We spreken over de jaren negentig van de vorige eeuw en het begin van deze eeuw. Vele IT-aanbieders sprongen in deze nieuwe markt: het faciliteren van werken op afstand, thuis werken, “het Nieuwe Werken”. Middels persoonlijke login kon u probleemloos toegang krijgen tot een digitale desktop waar uw bedrijfsdata voorhanden waren. Die data werden netjes centraal beheerd – hoewel in veel gevallen onduidelijk was waar dit centrale punt exact was: in Nederland, Europa of buiten Europa. Cloud werken was nieuw en er was veel mogelijk.

De keerzijde van Cloud werken werd snel duidelijk: problemen met beveiliging, verbinding, beschikbaarheid en continuïteit, vragen omtrent afhankelijkheid van de leverancier, performanceproblemen en onduidelijkheden over eigendom van de data rezen op. Een passende en adequate oplossing leek niet direct voorhanden. Cloud werken kwam in een slecht daglicht te staan en werd door criticasters afgeserveerd als “onveilig” en “niets voor een professioneel kantoor”. Hooguit bestempeld als “toekomstmuziek”.

Hoewel in de markt voor Cloud werken nog steeds ‘cowboys’ zoals uit de begintijd actief zijn, is Cloud werken inmiddels volwassen geworden. Er zijn adequate oplossingen voor de eerdergenoemde keerzijde van

nt:



Cloud werken. Specialisten bieden maatwerkoplossingen, de beveiliging van uw data is verzekerd en voor het eigendomsvraagstuk is er inmiddels jurisprudentie. De leveranciersafhankelijkheid is met een “on demand lokale datakopie”-oplossing adequaat afgevangen en voor het continuïteitsvraagstuk hebben enkele IT-leveranciers een overeenkomst gesloten met een zogenaamde Escrow-stichting. De zwarte wolken rondom Cloud werken zijn daarmee definitief overgedreven. U heeft een keuze. Dat legt een verantwoordelijkheid bij u als accountant, zowel voor wat betreft de partnerkeuze als voor het inschieten van het migratietraject.

Cloud werken opgehelderd

Dat maakt het er niet makkelijker op. De dienst is geprofessionaliseerd. Wat blijft is dat de migratie naar Cloud werken een mistig en onduidelijk traject lijkt. Uiteraard zijn er cruciale vragen en aandachtspunten die u goed voor ogen moet houden. Stel voorafgaand aan het traject dan ook een lijst op met vragen, punten van aandacht, wensen en KPI's voor het eindresultaat. Waar staat uw kantoor nu en waar wilt u naartoe? Waarom? En op welke manier kan Cloud werken daaraan bijdragen? Deze punten legt u vast in een 'Meerjarenvisie voor uw ICT'. Neemt u daarin ook eventuele veranderingen voor uw organisatie of algemene trends en ontwikkelingen in de markt op. Weeg af welke punten voor de

“De keuze voor de juiste IT-partner is van groot belang.”

komende jaren op de agenda staan, welke positie IT inneemt in de huidige organisatie en welke eisen u stelt aan uw IT-partner. Daarmee legt u een stevig fundament voor het juiste ICT-gereedschap voor de toekomst van uw bedrijf.

De keuze voor de juiste partner is in dergelijke trajecten van groot belang. Hoe gaat uw IT-partner om met belangrijke vraagstukken zoals veiligheid en toegankelijkheid, kosten, continuïteit en afhankelijkheid? Stelt u uw partner daarover gerust vragen. Een professionele IT-partner zal u duidelijkheid geven omtrent deze thema's door meerdere methoden van toegang (kennis, bezit en plaats) te bieden, heldere kostenstructuren, de eerder genoemde Escrow en duidelijkheid omtrent de locatie van de datacentra. Daarmee sluit u uit dat u in zee gaat met een Cloudcowboy. En stelt u uw bedrijfsgegevens zeker. Dat zorgt voor opklaringen!

Hans Barendregt is Directeur Verkoop & Marketing bij ICT-Concept (zie www.ict-concept.nl).

ANWB: Deel uw help anderen

De ANWB, de grootste belangenbehartiger van Nederland, biedt nu de website anwb.nl/garagereviews. Op deze website kunnen autobezitters garages beoordelen en garagehouders kunnen daar op hun beurt weer op reageren. Een initiatief op het gebied van transparantie waar ook de mkb-accountancy lering uit kan trekken?

BIANCA KUIPER

We herkennen het allemaal wel: hoe kiest u nu een betrouwbare garage? Velen gaan al jaren naar die ene garage dichtbij huis. Maar hoe weet u nu écht of een garage goed werk levert en te vertrouwen is? Er is nu anwb.nl/garagereviews om u te helpen een goede garage te kiezen. Dankzij de beoordelingen van andere autobezitters wordt dit een stuk makkelijker. Wat de site bijzonder maakt, is dat garagehouders kunnen reageren op beoordelingen van hun klanten.

“Mensen hebben wel degelijk een idee over hoe ze zijn geholpen.”

Aan een veilige auto van de zaak kunt u zelf bijdragen door uw auto bijtijds bij de garage te brengen voor een beurt of reparatie. Maar doet het garageteam zijn werk wel goed? De ANWB geeft sinds kort de kans om uw ervaringen met uw werkplaats te delen via de onafhankelijke site ‘Garagereviews’ (www.anwb.nl/garagereviews). De website moet autobezitters helpen bij een keuze van een garage. Klanten maar ook garagehouders kunnen reageren op de beoordelingen. Dries van den Bos, strategisch marketeer van de ANWB, over het initiatief: “We zien bij onze leden een behoefte aan

meer transparantie op het gebied van onderhoud bij de garage.”

Reviews

Van den Bos: “In veel branches zijn reviews al een bekend fenomeen. Kijk naar de horeca met sites als Iens, naar de reisbranche met sites als Zoover. Je kunt in deze branches op een heel simpele manier bedrijven met elkaar vergelijken. Alleen op het gebied van garages had je dat nog niet. Een auto is vaak je duurste bezit, op je huis na. Die auto geef je wel uit handen aan iemand van wie je aanneemt dat hij goed is. Op de een of andere manier ben je er terechtgekomen en dan blijf je er vaak hangen. Totdat je plotseling problemen krijgt met je auto of de rekening niet klopt en je jezelf afvraagt: kan ik die garagehouder eigenlijk wel vertrouwen?”

Auto in vertrouwde handen

Het is een herkenbare situatie. U komt uw auto ophalen bij het autobedrijf en de man of vrouw achter de balie toont een indrukwekkende lijst aangevinkte zaken die in de beurt zijn meegenomen. U moet er maar vanuit gaan dat al die onderdelen daadwerkelijk zijn nagelopen en dat de monteurs hun werk naar behoren hebben gedaan. Toch gaat het nogal eens mis. De boodschap van ANWB Garagereviews is duidelijk: zorg ervoor dat uw auto in vertrouwde handen komt.

Deskundigheid

Zijn automobilisten deskundig genoeg om te kunnen oordelen over het geleverde werk?

ervaring en



Van den Bos: "Veel mensen hebben geen technische knowhow en willen het vaak ook niet weten. Wat we echter nu al zien, is dat mensen wel degelijk een idee hebben over hoe ze zijn geholpen. Ze weten misschien niet of de distributieriem helemaal volgens fabrieksvoorschriften is gemonteerd, maar wel hoe ze zijn geholpen en of afspraken zijn nagekomen. Dat zijn zaken die uiteindelijk bepalen of je tevreden bent over een bedrijf."

Sterren en aanbevelingsscore

Van den Bos: "Tevredenheid over de geleverde prestatie door de garage speelt dus een grote rol in onze reviews. We werken niet met rapportcijfers maar met sterren. Die sterren geven de mate van tevredenheid over het geleverde werk aan. Mensen kunnen overigens apart aangeven of ze hun garage willen aanbevelen aan een ander. Dat is nog even wennen. Die dimensie van aanbevelen hebben we toegevoegd, omdat sommigen met drie sterren een garage wel aanbevelen en anderen doen dat met hetzelfde aantal sterren niet. In die combinatie kun je er als autorijder ook meer uit halen."

Feedback garage

Hoe gaan jullie om met mensen die losgaan op de site?

Van den Bos: "Mensen moeten zich aan de regels van goed fatsoen houden. Dus niet op de persoon spelen en meer van die zaken. Als mensen zich hier niet aan houden, dan verwijderen wij de review. Degene krijgt dan overigens wel de kans om een nieuwe review te schrijven. Uniek is ook dat de garagehouder de kans krijgt om te reageren. We passen dus wel degelijk hoor en wederhoor toe."

Win uw rekening terug

Wat houdt de actie in die de ANWB dit jaar voert?

"Garagereviews en dus ook de actie staan open voor ANWB-leden en niet-leden. Mensen kunnen tijdens de actie de rekening voor hun beurt of reparatie terugverdienen. Elke eerste maandag van de maand maken we twee winnaars bekend. Er zijn wat voorwaarden aan verbonden. U moet een apart formulier invullen. Wij willen van tevoren weten wat de datum van de onderhoudsbeurt is met daarbij de geraamde hoogte van het bedrag. De winnaars vragen we om de factuur aan ons te tonen, zodat we zeker weten dat het onderhoud heeft plaatsgevonden. We hebben voor deze actie een notaris in de arm genomen, zodat het op een eerlijke manier gebeurt. We hebben recent de eerste trekking verricht. Bij de eerste trekking was er eentje van 700 euro en een van rond de 70 euro. Ik heb aan de winnaars gevraagd of ze de factuur willen tonen en dan krijgen ze het geld van ons overgemaakt."

Dikke pluim

Wie zijn of haar garage wil beoordelen – het mag natuurlijk ook een dikke pluim zijn! – kan zijn of haar ervaringen kwijt op anwb.nl/garagereviews.

Bianca Kuiper is marketeer bij ANWB Zakelijke Markt. Novak werkt samen met de ANWB in het project ANWB voor de Zaak (zie: www.novak.nl/kantoorondersteuning/anwb-voor-de-zaak/).

Online marketing: Accountants laten kansen liggen

Scherpere concurrentie. Toenemende digitalisering. Teruglopende omzetten. En klanten die steeds meer behoefte hebben aan advies. De accountancybranche verandert snel. Van accountantskantoren, zeker in het mkb-segment, vraagt dit een omslag in de bedrijfsvoering. Communicatie en (online) marketing zijn daarbij belangrijker dan ooit, stelt Herman Bade van BADE creatieve communicatie. De marketingcommunicatiestrategie die BADE voorstaat, is gebaseerd op drie kernwoorden: binden, groeien, renderen.

GEERT DE VRIES

Herman Bade
Directeur BADE



Online marketing en communicatie. Voor veel mkb-accountantskantoren is het een onbekend gebied, met ook nog eens een lage prioriteit. Historisch verklaarbaar, volgens Herman Bade, directeur van BADE creatieve communicatie in Baarn. Als samenwerkingspartner van Novak is BADE gespecialiseerd in marketing- en communicatieondersteuning van mkb-accountants. "De branche is van oudsher redelijk behoudend en traditioneel. Jezelf profileren, laten zien wie je bent, waar je voor staat en waarin je je onderscheidt voelt voor veel kantoren nog steeds als ongepast." Gewoon goed je vak uitoefenen en kwaliteit leveren, dat was genoeg. Maar die tijd is voorbij. "De concurrentie wordt feller, dat merk ik

ook als ondernemer. Daarnaast worden innovaties binnen het kantoor steeds belangrijker en groeit de online aanwezigheid op internet en social media, zowel van ondernemers als mkb-accountants. Deze ontwikkelingen maken het noodzakelijk om actiever te werken aan een sterk merk. Online marketing is voor mkb-accountants een must," aldus Herman Bade.

Binden, groeien en renderen

BADE heeft diverse websites geanalyseerd. Daaruit blijkt dat veel kantoren niet of nauwelijks investeren in het up-to-date houden van vormgeving, techniek en content. Veel sites zijn verouderd, niet responsive gebouwd en daardoor onleesbaar op laptop, tablet en smartphone, en daarnaast ook niet geoptimaliseerd

Gratis QUICK-SCAN

Als kennismaking met de Marketing-Communicatie Toolbox heeft BADE voor alle Novak-leden een aantrekkelijk aanbod: een gratis QUICK-SCAN van de huidige website. "Met behulp van een checklist toetsen we de website aan een aantal kerncriteria, zoals:

- vindbaarheid (Google),
- toegankelijkheid (teksten),
- gebruikersvriendelijkheid (navigatie),
- uitstraling (grafisch design)
- techniek (responsive/onderhoud).

De uitkomsten presenteren we in een overzichtelijk rapport. Een mooie eerste stap naar een krachtige online profilering!

Voor direct contact: herman@bade.nl of carola@bade.nl.
Of bel 035 542 43 50.



Carola Pot, Project- & accountmanager BADE

voor Google en andere zoekmachines. Ook de koppeling met social media ontbreekt vaak. Wat bovendien opvalt, is de sterke focus op de eigen dienstverlening: administratie, aangiftes, fiscaal advies. Het gaat vooral over 'wat doen wij?' in plaats van over de behoefte van de klant en de toegevoegde waarde die het kantoor levert. (Online) marketing en communicatie is een totaal andere discipline, waar je in thuis moet zijn om het effectief te kunnen aanpakken. Daar ligt nu precies de kracht van BADE, volgens Carola Pot, project- & accountmanager bij BADE. "Als samenwerkingspartner van Novak bieden wij marketing- & communicatiedeskundigheid als verlengstuk van de organisatie. Met als kernwoorden: binden, groeien en renderen. Daarmee ontzorgen we de accountant. Hij kan met de kern van zijn werkzaamheden bezig blijven, terwijl de marketing intussen gewoon door gaat."

Toolbox

Als praktisch hulpmiddel bij dit 'ontzorgen' biedt BADE de Marketing-Communicatie Toolbox van de mkb-accountant: een compleet pakket van marketingdiensten en communicatiemiddelen, speciaal afgestemd op de mkb-accountant. "Dit pakket hebben we in nauw overleg met Novak ontwikkeld op basis van de behoefte van een accountantskantoor", legt Herman Bade uit.

Het bevat alle ingrediënten voor een succesvolle online marketingstrategie. Van marketing- & communicatieadvies, realisatie van een gebruikersvriendelijke responsive website tot en met monitoring en bijsturing.

Elk accountantskantoor kan aan de hand van zijn wensen én budget een uniek pakket samenstellen.

Samenwerkingspartner Novak

Guus Ham, directeur Novak, over de samenwerking met BADE: "U kunt BADE inzetten als sparringpartner om kritische feedback te krijgen op de profilering en positionering van uw eigen kantoor. Hands on, praktisch en direct toepasbaar in uitvoering. De mensen van BADE zijn zeer toegankelijk en het is zeker geen hoogdravend reclamebureau. Zij weten snel en goed de juiste toon te slaan voor uw organisatie. En leveren kwaliteit."

Guus Ham
Directeur Novak



Vijf tips voor optimale online communicatie:

- ✓ Bepaal het doel van uw website;
- ✓ Weet wie uw klanten zijn en ken hun behoeften;
- ✓ Communiceer met uw klanten;
- ✓ Blijf actueel;
- ✓ Zorg dat u vindbaar bent (en blijft).

www.bade.nl

Werkt u al samen?



Het thema van deze editie van Novak accountantsmagazine is 'samenwerking'. Ook op ICT-gebied zijn er tal van samenwerkingsmogelijkheden. Mogelijkheden is wellicht te zacht uitgedrukt.

TONNY DIRKX

In onze open netwerkeconomie heeft samenwerken de toekomst. Ook en misschien wel juist op ICT-gebied voor de accountant.

In het algemeen zijn redenen om samen te werken op ICT-gebied:

- het realiseren van schaalvoordelen;
- het beperken van risico's;
- het delen van kennis en resources om klanten optimaal te bedienen; en/of
- een combinatie hiervan.

In dit artikel ga ik in op een aantal ICT-mogelijkheden en voorbeelden voor het accountantskantoor. Ik sluit af met vier stappen aan de hand waarvan u kunt bepalen of samenwerking voor u zinvol is.

Schaalvoordelen

Al geruime tijd zien we dat accountantskantoren met elkaar samenwerken, al dan niet onder de vlag van een softwareleverancier, adviesorganisatie of vertegenwoordigend orgaan om bijvoorbeeld gezamenlijk vak-

technische content te ontwikkelen. Een standaard werkprogramma of jaarrekening komt dan tot stand en de ontwikkel- en onderhoudskosten worden op deze wijze gedeeld. Uiteraard wordt tijdens het ontwikkelproces ook (vaktechnische) kennis gedeeld.

Recenter zijn ontwikkelingen waarbij accountantskantoren elkaar opzoeken om hun volledige ICT-omgeving te delen en zo schaalvoordelen te realiseren. Het betreft veelal kantoren die de afgelopen jaren sterk hebben ingezet op standaardisatie en digitalisering van hun werkprocessen. Zij hebben veel geïnvesteerd in ICT en hebben nu een platform met software 'staan' dat feitelijk klaar is om veel meer administraties, gegevens en rapportages te verwerken dan alleen die van hun eigen klanten. Deze accountantskantoren bieden hun platform aan collega-concurrenten aan. Hoewel een aantal initiatieven nog in de kinderschoenen staat, zien we grofweg twee varianten:

- accountantskantoren die white label voor een vaste prijs de verwerking van uw klanten doen op hun platform met software. Op deze wijze onderhoudt u zelf enkel het contact met uw klant; de verwerking gebeurt niet meer op uw kantoor.
- accountantskantoren die hun platform met software, inclusief workflows en templates, via de cloud of bij u in huis beschikbaar stellen. U kunt dan zelf op een volledig ingericht platform de (administratieve) verwerking doen.

Een voordeel is dat uw kantoor compleet wordt ontzorgd op ICT- en vaktechnisch gebied. U heeft geen omkijken meer naar het platform waarop de verwerking plaatsvindt.

Nadeel is de afhankelijkheid van een dergelijke partij. Hoewel? U bent nu toch ook afhankelijk van uw beheerders en softwareleverancier? Daarnaast hoor ik accountantskantoren nog wel eens zeggen dat men bij gebruik van zo'n platform niet meer uniek is. Maar ... het zijn toch niet de ICT-tools die uw kantoor uniek maken?

Natuurlijk zijn er ook softwareleveranciers of hostingpartijen die dergelijke platformen bieden (bijvoorbeeld Yuki), maar in die situaties is veelal sprake van een klant-leverancier-relatie. Bij samenwerking gaat het niet alleen om een eenmalige klant-leverancier-transactie maar het werkelijk komen tot partnerships – eventueel met leveranciers – of een netwerk.

Beperken van risico's

Op ICT-gebied in de accountancy zijn online boek-

houden, online salarisverwerking en online accorderen van aangiften goede voorbeelden van risicobeperking. Door met de klant mee te kijken of de klant te laten meekijken neemt ieder zijn eigen verantwoordelijkheid. Kansen op fouten worden verkleind. Ik neem aan dat u allemaal aan klanten de mogelijkheid biedt om online met u samen te werken?

Delen van kennis/resources

Voor kleine en middelgrote accountantskantoren is het niet altijd mogelijk om specialistische kennis in huis te hebben. Door samenwerking komt deze kennis toch binnen handbereik. Wat dacht u van een data-analist voor analyse van klantgegevens of een IT-auditor in het controleteam voor de audit van uw klant? Ook hier zien we dat accountantskantoren steeds vaker deze specialisten en dus de kennis en resources met elkaar delen. Of er ontstaan initiatieven zoals The Independence Company, waarbij de back office centraal geregeld wordt en zelfstandige RA-professionals met elkaar samenwerken.

Handige vragen

Overweegt u samenwerking op ICT-gebied? Doorloop dan deze stappen:

1. Bepaal waar uw accountantskantoor goed in is en op welk(e) punt(en) u toegevoegde waarde biedt aan klanten.
2. Ga na welke (samenwerkings)partners u daarin kunnen ondersteunen. Kies de belangrijkste en ga na of deze bij u passen. Stel uzelf in dit proces de volgende vragen:
 - a. Wat gebeurt er als u niet samenwerkt?
 - b. Biedt samenwerking nieuwe mogelijkheden zoals nieuwe producten, diensten of klanten?
 - c. Kunnen kosten worden bespaard of risico's worden beperkt?
3. Benader de potentiële samenwerkingspartners en afhankelijk van uw positie/keuze sluit u zich aan of neemt u de regie in het verder uitbouwen van de samenwerking.
4. Ten slotte: ga na of u zo daadwerkelijk waarde kunt toevoegen voor de klant en u uw eigen positie versterkt.

Ik wens u veel succes met samenwerken.

Tonny Dirkx is consultant bij Full•Finance Consultants (t.dirkx@fullfinance.nl).

Het nieuwe online samenwerken

Kijk voor meer informatie over het online samenwerkingsplatform en de onderliggende visie op: www.unit4.nl/onlinesamenwerken

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE

RJ-Uiting

2014-4

In april 2014 heeft de Raad voor de Jaarverslaggeving (RJ) een uiting gepubliceerd inzake de waardering van een in eigen beheer gehouden pensioenverplichting. Waar de fiscale waardering van de pensioenverplichting in het verleden de hoofdregel was, is dat nu de waarde in het economische verkeer van de pensioenverplichting.

PETER TER BEEST

De belangrijkste wijziging van de RJ-Uiting 2014-4 is dat de Raad heeft besloten om het niet langer toe te staan de pensioenverplichting van een in eigen beheer gehouden pensioenregeling tegen fiscale grondslagen te waarderen. De fiscale waardering op grond van de artikelen 3.29 Wet IB 2001 en 8 lid 6 VPB schrijven een minimale rekenrente voor van 4 procent en er mag voorts geen rekening worden gehouden met het zogenaamde langlevensrisico door een wettelijk verbod op het hanteren van leeftijdsterugstellingen. Het op deze wijze waarderen van een pensioenverplichting leidt er volgens de Raad terecht toe dat de pensioenverplichting in de meeste gevallen te laag wordt gewaardeerd. Dientengevolge wordt het eigen vermogen in veel gevallen te hoog weergegeven. Dit is dan ook de reden waarom de Raad heeft besloten om een waardering tegen fiscale grondslagen niet langer toe te staan. In RJ-Uiting 2014-1 had de Raad nog een facultatieve optie opgenomen voor het commercieel waarderen van de pensioenverplichting. Na diverse consultatierondes heeft de Raad besloten het waarderen tegen fiscale grondslagen te verbieden.

De hoofdregel is nu dat de pensioenverplichting wordt gewaardeerd op basis van het principe van de 'beste schatting'. Deze hoofdregel geldt voor alle grote en middelgrote rechtspersonen. Als de uitkomst van de waardering tegen fiscale grondslagen niet materieel afwijkt van de waardering volgens het principe van 'de beste schatting' mag de pensioenverplichting voor dat bedrag op de balans worden opgenomen. De vraag is wanneer dat het geval is. Indien sprake is van een in eigen beheer gehouden eindloon- of middelloonregeling zal dit mijns inziens in de huidige economische tijden met een extreem lage marktrente nooit het geval

zijn. Bij zogenaamde defined benefit-regelingen – pensioenregelingen waar de hoogte van de pensioenuitkering vaststaat – zal de pensioenverplichting op fiscale grondslagen met een rekenrente van tenminste 4 procent (lees: een voorondersteld netto rendement van 4 procent) tot een te lage weergave van de pensioenverplichting leiden.

Kleine rechtspersonen

Voor kleine rechtspersonen blijft het op grond van het jaarrekeningrecht van het Burgerlijk Wetboek (Boek 2) wel toegestaan de pensioenverplichting tegen fiscale grondslagen te waarderen. Deze rechtspersonen mogen het gestelde in artikel 2.396 lid BW toepassen op de gehele jaarrekening (alle activa en passiva), dus inclusief de pensioenverplichting. De wijziging van de RJ om het niet langer toe te staan de pensioenverplichting tegen fiscale grondslagen te waarderen, is voor kleine rechtspersonen dus niet van toepassing. Dit betekent dus wel dat de hele jaarrekening tegen fiscale grondslagen wordt opgesteld.

Principe van 'de beste schatting'

Enigszins teleurstellend is dat de Raad niet concreter wordt dan te stellen dat de pensioenverplichting moet worden gewaardeerd tegen het principe van de beste schatting. Een uitwerking van dit principe bleef uit. Het was in dit kader wat duidelijker geweest als de Raad concreter zou zijn geweest in de te gebruiken disconteringsvoet. Wat is in dit kader de beste schatting? In accountantsbronnen is hierover vrijwel niets te vinden. Wel zijn diverse fiscale bronnen bekend waarin de waarde in het economische verkeer van een pensioenverplichting aan de orde komt. Zo zijn te noemen:

HR 14 april 2006 LJN: AW1747, het Besluit van 3 juli 2008, CPP2008/447M, en V&A 13-006 van 27 november 2013. Deze bronnen gaan eigenlijk uit van een overdrachtswaarde c.q. overdrachtprijs. De commerciële pensioenverplichting in dit kader is dus op te vatten als de koopsom die een professionele verzekeraar in rekening zou brengen bij overdracht van de pensioenverplichting tegen finale kwijting. Als dit voornemen er inderdaad is, is de Raad volstrekt helder: *“De pensioenvoorziening dient (alleen) te worden gewaardeerd tegen het bedrag waarvoor deze kan worden overgedragen aan een professionele verzekeraar als dit bedrag de beste schatting weergeeft van het bedrag dat noodzakelijk is om de verplichting per balansdatum af te wikkelen.”*

Maar wat als het voornemen van een overdracht niet aan de orde is? Is dan een overdrachtprijs wel een juiste benchmark? Dit kan men zich inderdaad afvragen. Is een in eigen beheer gehouden pensioenregeling niet veel eerder op te vatten als een ‘eenmanspensioenfonds’ dan een verzekerde pensioenregeling? Waarom zou dan rekening moeten worden gehouden met de thans zeer zware verzekeringstarieven (lage rekenrente, hoge kosten rentegaranties) en zou men qua rekenrente niet aansluiten op het rendement van hoogwaardige bedrijfsobligaties (ongeveer 3,75 procent)? Zie in dit kader ook het artikel van de heer Anton Dieleman van Mazars in zijn artikel in Accountancynieuws nr. 4 van 17 maart 2014.

Een aantal zaken wordt wel verder uitgewerkt. Ten eerste geldt dat voor pensioenregelingen voor directieuren-groootaandeelhouders die in eigen beheer worden gehouden de rechtspersoon een voorziening moet opnemen voor de per balansdatum opgebouwde pensioenverplichting. De opgebouwde pensioenverplichting bestaat uit de opgebouwde pensioenaanspraken, inclusief onvoorwaardelijk overeengekomen (toekomstige) indexaties van de opgebouwde pensioenaanspraken.

Voorts geldt dat de pensioenvoorziening gewaardeerd dient te worden op basis van een in Nederland algemeen aanvaardbare actuariële waarderingsmethode.

Uitkeringstoets bij dividend

Het principe van de beste schatting zal mijns inziens leiden tot een andere pensioenverplichting dan de commerciële pensioenverplichting die op grond van het Centraal Aanspreekpunt Pensioenen (CAP) van de Belastingdienst gebruikt moet worden voor de uitkeringstoets. Het CAP is hierin vrij helder: een commerciële pensioenverplichting is in dit kader op te vatten als een overdrachtprijs aan een professionele pensioenverzekeraar. Het actuariële tarief daarbij is:

- Rekenrente: u-rendement + 0,5 procent;
- Indexaties: 2 procent;
- Leeftijdsterugstellingen: -5/-6 bij de meest recente sterftetafel;
- Koopsom ter dekking van het partnerpensioen voor pensioendatum;
- Kosten (met een absoluut maximum van € 20.000).

Voor de balansverplichting op basis van RJ-Uiting 2014-4 zouden dan afwijkende grondslagen kunnen

worden gehanteerd mits dit kan worden opgevat als de beste schatting en mits deze wordt toegelicht:

- Rekenrente: 3,75 procent (rendement op hoogwaardige bedrijfsobligaties);
- Indexaties: 2 procent;
- Leeftijdsterugstellingen: -5/-6 bij de meest recente sterftetafel;
- Koopsom ter dekking van het partnerpensioen voor pensioendatum;
- Kosten € 0,-.

Het risico van deze twee actuariële tarieven is dat een dividendvraag van een cliënt nog steeds niet vanuit de jaarrekening kan worden aangevlogen. Hier toe zal toch een uitkeringstoets moeten worden gedaan op basis van de grondslagen van het CAP. In zoverre is dit betreuwenswaardig en voor een cliënt maar moeilijk te doorgronden.

“De pensioenverplichting wordt gewaardeerd op basis van het principe van de ‘beste schatting’.”

Conclusie

Dat de RJ eindelijk om is en thans voorschrijft dat een pensioenverplichting niet langer tegen fiscale grondslagen mag worden gewaardeerd is prijzenswaardig. Helaas komt de RJ niet met een uitwerking van het principe van de beste schatting, behalve als sprake is van een voornemen tot afstorten bij een professionele pensioenverzekeraar. In een dergelijk geval is de door de verzekeraar in rekening te brengen koopsom de beste schatting. Ik verwacht dat de accountancy-praktijk om goede redenen voor de commerciële pensioenverplichting niet zal aansluiten bij de grondslagen van het CAP voor de uitkeringstoets. Al is het maar om de reden dat het CAP eigenlijk uitgaat van een overdrachtprijs aan een professionele verzekeraar.

Het is goed mogelijk dat diensengevolge drie verschillende waarderingsstarieven in de praktijk gehanteerd moeten gaan worden. De fiscale waarderingsgrondslagen voor de aangifte VPB, een commerciële pensioenverplichting op basis van de RJ en voor de uitkeringstoets de door het CAP gehanteerde grondslagen. Pensioen in eigen beheer is in de loop van de tijd al een voor de ondernemer ondoorgrondelijk vehikel geworden. Dit zal, vrees ik, in de toekomst alleen maar toenemen.

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



DE WERELD VAN DE ACCOUNTANT VERANDERT.

UW SUCCES NIET

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