

novak accountants magazine

Verschijnt vier keer per jaar - 4e kwartaal - december 2014
Uitgave van de Nederlandse Organisatie van Accountantskantoren



De toekomst van het mkb-accountantsberoep | Fiscale eindejaartips | Incassotips voor 2015 | Continu verbeteren op feiten | Werkkostenregeling: verplicht vanaf 2015

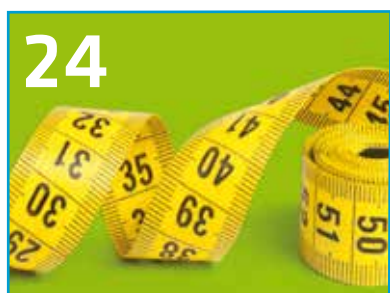
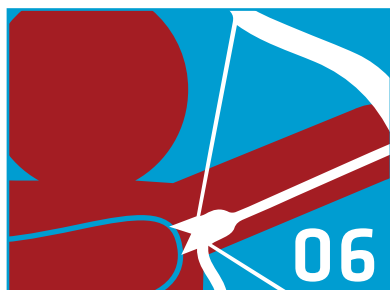


DE WERELD VAN DE ACCOUNTANT VERANDERT.

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.

Inhoud



- 05 Column Novak**
Guus Ham
- 06 De toekomst van het mkb-accountantsberoep**
- 10 Benchmark 2014/2015:
Kansen voor het kleine accountantskantoor**
- 12 Fiscale eindejaartips**
- 16 Maatwerk-assurance-opdrachten stellen behoefte maatschappelijk verkeer centraal**
- 19 Column Adviescollege**
Carel Verdiesen
- 20 Incassotips voor 2015**
- 22 Novak-nieuws**
- 24 Meten is weten:
Continu verbeteren op feiten**
- 26 Werkkostenregeling:
verplicht vanaf 2015**
- 30 Stichting PAAB**

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



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

Goed voornemen 2015:

De Salaris Professional inschrijven in het NIRPA register



Waarom wachten?

Registreer nu voor 2015 via www.nirpa.nl

2015

De vereniging Novak staat aan de vooravond van haar eerste volledige jaar. Novak is van plan om verder te gaan op de weg die zij eerder dit jaar is ingeslagen. Zij zal zich blijven mengen in de discussie rondom (de toekomst van) het accountantsberoep, daar waar het de mkb-accountant betreft.

Waarom is eerder dit jaar gekozen voor het oprichten van de vereniging Novak? Dit was een nadrukkelijke wens van de leden, die de stichting Novak verzochten om die belangenbehartigingsrol voor de mkb-accountant op te pakken. De NBA had eerder aangegeven dit niet te willen doen. Bij monde van de voorzitter en de vicevoorzitter van de NBA is erkend dat platte belangenbehartiging niet tot haar taken behoort: de NBA is een publiekrechtelijk orgaan dat primair het belang van het maatschappelijk verkeer dient.

De stichting Novak gaf gehoor aan het verzoek van de leden door een vereniging in het leven te roepen, waar mkb-accountants als individu lid van konden – en nog steeds kunnen – worden. De stichting Novak staat toch vooral bekend als serviceorganisatie waarin de kantooromgeving van de mkb-accountant centraal staat. Het was dan ook niet logisch om daar ook belangenbehartiging in onder te brengen.

“Tijdens de algemene ledenvergadering kunnen wij transparant communiceren met onze leden.”

Het grote voordeel van een vereniging is dat leden als persoon lid zijn en inspraak hebben. Dat is ook gebeuren tijdens onze eerste algemene ledenvergadering, gehouden op maandag 17 november jl. Tijdens de algemene ledenvergadering kunnen wij transparant communiceren met onze leden. We kunnen open zijn over onze financiën en over onze toekomstplannen, en de leden kunnen daar direct op reageren. Het is ook onze ambitie om transparant te zijn. Net als de mkb'er op zijn of



Foto: RoyalPrint

haar vertrouwenspersoon moet kunnen bouwen, moet die op zijn beurt weer kunnen rekenen op zijn of haar belangenbehartiger. Daarom informeren wij u in alle openheid over het reilen en zeilen van onze vereniging. Novak is nu de spreekbuis van de mkb-accountants. Voorheen was dat de NOvAA, maar die is nu opgegaan in de NBA. Mkb-accountants vormen binnen de beroepsorganisatie van accountants in alle opzichten een minderheid. Dat is jammer, want het belang van het mkb voor de Nederlandse economie is cruciaal en dit mkb is afhankelijk van een goede adviseur: de mkb-accountant. Heeft een ondernemer een slechte accountant, dan zal hij/zij daar een forse prijs voor moeten betalen. Heeft de mkb-accountant met passende regelgeving en adequate ondersteuning te maken, dan kan hij/zij het werk naar behoren uitvoeren. En daar is het ons uiteindelijk om te doen. Men moet niet vergeten dat het mkb de motor is van onze economie en die moeten we natuurlijk draaiende zien te houden. U heeft daar als mkb-accountant een cruciale rol in te spelen. Wij willen van deze gelegenheid gebruikmaken om u hierbij alvast een fijne Kerst en een voorspoedig 2015 te wensen! Wij blijven ons het komende jaar volop inzetten voor de mkb-accountant. Uiteraard houden wij u op de hoogte van onze plannen en zullen wij u daar zo veel mogelijk bij betrekken.

Guus Ham
Directeur Novak

De toekomst accountantsb

Het rapport 'In het Publiek Belang', dat de werkgroep Toekomst Accountantsberoep recentelijk aan de Tweede Kamer aanbood, bevat een aantal voorstellen ter verbetering van het vertrouwen in de accountancysector. Ook Novak wenst hier haar steentje aan bij te dragen.

LEENDERT HAARING

De werkgroep Toekomst Accountantsberoep werd ingesteld na een in de Tweede Kamer aangenomen motie waarin het accountantsberoep werd verzocht om te komen met concrete voorstellen ter verbetering van de kwaliteit van de accountantscontrole. Het doel van de werkgroep was om commentaren en aanbevelingen te verzamelen en om op basis daarvan met een hervormingsplan te komen.

Debat

De werkgroep werkte in opdracht van een stuurgroep bestaande uit bestuurlijke vertegenwoordigers uit de sector en uit de samenleving. Tijdens het op 28 mei 2014 gehouden NBA-debat 'De toekomst van de audit' werd een oproep gedaan voor verbreding van de stuurgroep. Vertegenwoordigers van niet-oob-kantoren waren ook welkom om hier tot toe te treden. Novak wens- te als belangenbehartiger voor mkb-accountants en hun kantoren in Nederland daar ook zitting in te nemen en maakte dit middels een brief kenbaar aan het NBA-bestuur. Immers, de meeste accountants zijn werkzaam voor het midden- en kleinbedrijf en dat is nog altijd de motor van de Nederlandse economie. Novak kreeg echter niet de kans om de geluiden van haar achterban te kanaliseren en in de stuurgroep in te brengen. Directeur Guus Ham kreeg wel de kans om het mkb-geluid van Novak te laten horen aan Marie-Pauline Lauret, de voor-

zitter van de werkgroep 'Toekomst Accountantsberoep'. Daarnaast kreeg Novak nog een keer de kans om met een aantal andere leden van de werkgroep haar visie te delen. Deze werd samengevat in tien verbeterpunten en ter consultatie voorgelegd aan de leden:

- Scheiding wettelijke én vrijwillige controles ten opzichte van overige assurance-werkzaamheden.
- Zuivere scheiding der machten bij toezicht en toetsing.
- Stel eisen aan de AFM-vergunning en beloon op transparante wijze de geleverde kwaliteit.
- Hervorm het accountancyonderwijs en voorziet daarmee in de behoefte om de kloof tussen onderwijs en praktijk te dichten.
- Toets opnieuw de definitie van organisaties van openbaar belang, rek de wettelijke controlegrenzen op. Stimuleer de inzet van mkb-assurance-maatwerkproducten.
- Heldere en draadkrachtige communicatie door de NBA in de richting van het publiek. Herstel van het draagvlak bij de leden en afscheid nemen van de dominante rol van de big four-kantoren.
- Wettelijke controles vragen een uitgebreidere rapportage in plaats van de huidige controleverklaring.
- Hervorm het huidige systeem van permanente educatie. Kies voor minder verplichte punten maar

van het mkb- beroep



meer verplichte onderwerpen met toetsing. Geef in combinatie met toetsing meer richting aan de ontwikkeling van de individuele accountant.

- Maak een tijdelijke ontheffing van de geheimhouding onder voorwaarden mogelijk.
- Zorg binnen de NBA voor een goede mix tussen wetenschap en praktijk. Zoek de samenwerking met de hogescholen op en accepteer dat de wetenschappelijke benadering van het mkb (NEMACC) niet werkt.

Reactie

Op 25 september was het dan zo ver: het rapport 'In het publiek belang' werd aan de Tweede Kamer aangeboden. In het rapport wordt aangegeven dat een andere cultuur nodig is binnen de accountancy om het vertrouwen in de sector te herstellen. Het publiek belang moet voorop staan, de vertrouwensfunctie en de kwaliteit leidend.

Novak gaf aan grote waardering voor het rapport te hebben, dat volgens Novak een eerlijk en indringend beeld schetst van problemen die spelen in de accountancysector. De voorgestelde maatregelen kunnen wat Novak betreft een belangrijke bijdrage leveren om het maatschappelijk vertrouwen in de sector te herstellen, maar ook om de trots, het zelfvertrouwen en het vakmanschap in het accountantsberoep terug te brengen.

De maatregelen die de werkgroep Toekomst Accountantsberoep voorstelt, richten zich volgens Novak terecht vooral op accountantsorganisaties die de controle verrichten bij organisaties van openbaar belang (oob's).

“Het pleidooi van Novak om te komen tot een integrale benadering van de problematiek van de mkb-accountant wordt niet gehoord.”

Daar zijn de grootste problemen ontstaan en daar zullen ze moeten worden opgelost, aldus Novak. Voorkomen wordt dat het merendeel van de Nederlandse accountants werkzaam in het mkb-segment nu aan de slag moet met onwerkbaar hervormingen, onnodige lastenverzwaringen en een onwenselijke toename van wet- en regeldruk.

Maatwerk

Novak steunt het voorstel van de werkgroep om de definitie van de oob te verbreden naar (semi)publieke instellingen en het controleregime te verzwaren. Onder (semi)publieke organisaties worden onder andere verstaan woningcorporaties en onderwijsinstellingen, die een grote maatschappelijke relevantie hebben. Novak steunt ook het idee om de grenzen voor de wettelijke controle te verhogen, bijvoorbeeld naar Europese normen. Bovendien wil Novak meer ruimte voor maatwerk. Relevante stakeholders zoals banken en leveranciers willen vaak op specifieke punten zekerheid. Accountants zouden in staat moeten zijn om naast of in plaats van de controle van de jaarrekening op dergelijke behoeften assurance te bieden. Novak ontwikkelt daarvoor nieuwe modellen als alternatief voor zowel de verplichte als vrijwillige jaarrekeningcontrole.

Specifiek rapport

Op 6 oktober stuurde Novak een brief naar de voorzitter van de NBA, Huub Wieleman. Novak gaf daarin de wens aan om samen met de NBA een specifiek rapport op te stellen over de toekomst van de mkb-accountant als aanvulling op 'In het publiek belang'. "Novak is graag bereid om daarvoor samen met de NBA de aanjager en trekker te zijn", staat in de brief. "Met de spo-

dige realisatie van een eigen rapport over mkb-accountants kan worden voorzien in de leemte die is ontstaan nu de werkgroep zich vooral op oob-accountants heeft gericht. We moeten voorkomen dat stakeholders denken dat mkb-accountants zich onttrekken aan hun eigen verantwoordelijkheid om na te denken over reputatieherstel en kwaliteitsverbetering." Novak wil in debat met mkb-accountants over de vraag wat mkb-accountants zélf moeten en kunnen doen, niet wat er bij de grote accountantsorganisaties moet veranderen. Het pleidooi van Novak om te komen tot een integrale benadering van de problematiek van de mkb-accountant wordt echter op dit moment niet gehoord.

Novak zal daarom waarschijnlijk binnenkort besluiten om zelf een werkgroep in te stellen. Deze werkgroep gaat alle zaken die de mkb-accountant betreffen in kaart brengen, de problemen signaleren en analyseren, en komen met verbetervoorstellen. Deze zullen worden gepresenteerd aan vertegenwoordigers van het maatschappelijk verkeer, de politiek en de NBA.

Wordt vervolgd!



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



Bent u op zoek naar juridisch fairplay?

Waar scheidsrechters in het voetbalveld staan voor fairplay, staat ARAG - als partner van de KNVB scheidsrechters - voor een juridisch fairplay. Spelregels toepassen, problemen voorkomen en helpen oplossen, daar draait het om bij de Nederlandse scheidsrechters, maar ook bij onze ARAG-juristen.

Ga voor juridisch fairplay naar ARAG.nl of bel ons via 088 - 222 5000.

Juridische hulp begint op ARAG.nl



Benchmark 2014/2015:

Kansen voor het kleine accountants- kantoor

Van de circa 2.500 accountantskantoren in Nederland is het merendeel twintig fte of kleiner. Deze kantoren zijn voor hun klanten, met name ondernemers werkzaam in het mkb, de financiële vertrouwenspersoon. Deze categorie kantoren is sterk vertegenwoordigd bij Novak: ruim 85 procent van het totaal aantal leden. Uit het onlangs verschenen rapport 'Benchmark salaris- en kantoorontwikkelingen 2014/2015' blijkt dat deze kleinere kantoren het niet slecht doen.

MARCEL MAASSEN

De mkb-accountancy heeft, net als de rest van het mkb, sinds 2009 de gevolgen moeten ondervinden van de economische crisis. Uit het rapport 'Benchmark salaris- en kantoorontwikkelingen 2014/2015' van Full•Finance Consultants, Novak en Auxilium blijkt dat veel van deze kantoren voorzichtig positief gestemd zijn over de eigen situatie. Na het dieptepunt van 2013 is weer een stijgende lijn ingezet. Hoewel bij de grotere kantoren een duidelijke daling te zien is in de omzet, doen de kleinere kantoren (minder dan 20 fte, gemiddelde omvang 8,3 fte) het een stuk beter.

Identiteit

Grotere accountantsorganisaties kunnen meer capaciteit vrijmaken om hun processen te optimaliseren en de digitaliseringsslag te maken. Toch slagen juist de kleinere kantoren er in hun omzet op peil te houden. Hoe kan dat? Daar liggen enkele redenen aan ten grondslag. De afgelopen twintig jaar stond in het teken van globalisering. Transport en logistiek hebben de wereld een stuk kleiner gemaakt. Veel gebruiksproducten worden in China gemaakt, veel appels komen uit Nieuw-Zeeland en vele wijnen uit Zuid-Afrika, Zuid-

Amerika en Australië. Echter, de laatste jaren is een tegenbeweging waar te nemen: een sterke zoektocht naar de eigen identiteit. Zo zien we bijvoorbeeld een opkomst van restaurants die op de kaart veel seizoensgebonden producten uit de eigen streek hebben staan. Vergeten lokale groenten als schorseneer worden daarvoor herontdekt. Kleinere kantoren hebben een groot voordeel in deze beweging: zij staan midden in de lokale en klein-regionale samenleving. Zij spreken (soms letterlijk) de taal van de regio, hebben eenzelfde mentaliteit en zijn bekend met de omgangsvormen. De eigenaren van de kantoren zijn veelvuldig actief in (ondernemings)verenigingen en andere maatschappelijke organisaties en zijn een bekende in de regio. Voor lokale ondernemingen zijn zij de ideale gesprekspartner.

Het kleinere accountantskantoor heeft nog een groot voordeel ten opzichte van het grotere accountantskantoor: de klant is geen nummer, maar een bekende. En daar lijkt in de markt een sterke behoefte aan te zijn. Het kantoor en de medewerkers hebben een soms onbewust groot netwerk in de lokale samenleving en via mond-tot-mondreclame komt een accountantskantoor al gauw aan een opdracht. Men 'gunt' het bekende kantoor uit de regio de klus.

Uw onderscheidend vermogen

De combinatie van de maatschappelijke ontwikkeling 'op zoek naar de eigen identiteit' en de couleur locale van het kleinere kantoor geeft het kleine mkb-accountantskantoor een goede uitgangspositie. Kleinere kantoren kunnen zich ook nog eens extra onderscheiden door zich te specialiseren in een bekende branche in de regio. Het is niet onverstandig om als accountantskantoor gevestigd in bijvoorbeeld het Westland specifieke kennis op te doen van tuinbouw, om precies te weten wat de trends in die branche zijn en vervolgens de cliënt te adviseren hoe hij of zij daar het beste op kan inspelen.

Meerwaarde

Door uw regionale betrokkenheid onderscheidt u zich van de concurrentie. Er zijn echter natuurlijk nog veel meer mogelijkheden om uw onderscheidend vermogen zichtbaar te maken. Eerder dit jaar schreven we in het Novak accountantsmagazine over de meerwaarde van een goede website, nog steeds het visitekaartje van een accountantskantoor.

Uit het benchmarkonderzoek komen nog meer mogelijkheden naar voren. Van alle respondenten gaf 22 procent als speerpunt aan het ontwikkelen van alternatieve (nieuwe) diensten. Biedt u iets unieks in de markt, dan bent u meteen onderscheidend.

Daarnaast noemde 24 procent van de kantoren automatisering en 19 procent procesoptimalisatie als belangrijkste ontwikkelingen voor de toekomst van het accountantskantoor. Het is aan te raden om u in beide zaken te verdiepen. Verdergaande automatisering en procesoptimalisatie hebben grote gevolgen voor bijvoorbeeld de kostprijs van standaardproducten en ook daarin kunt u zich onderscheiden.



Foto:
RoyalPrint

Nieuwe klanten

De respondenten geven in het benchmarkonderzoek ook aan dat het werven van nieuwe klanten een belangrijk speerpunt is. Nu zien we door de efficiëntere processen en digitalisering in de branche overcapaciteit ontstaan. Veel kantoren zoeken nieuwe klanten om die overcapaciteit op te vullen of gaan dit in de nabije toekomst doen. Er komt een strijd om de klant aan, waarbij veel kantoren in de (regionale) klantvijver gaan vissen. Het effect van dit alles is opnieuw enige prijsdruk. Onderscheiden is dus van belang.

“Door uw regionale betrokkenheid onderscheidt u zich van de concurrentie.”

Focus

Nu de resultaten uit het benchmarkrapport eindelijk weer een stijgende trend laten zien bij kleinere kantoren zou het mooi zijn als deze ontwikkeling zich zou voortzetten. Daar bent u zelf bij. Ga voor uzelf na hoe u zich kunt onderscheiden van uw concurrenten. De ideale accountant bestaat niet. U kunt wel het maximale halen uit uw kennis en kunde, en uw omgeving. Ga na waar uw onderscheidend vermogen uit blijkt en focus daar op. Er liggen in ieder geval genoeg kansen voor het kleinere accountantskantoor. Het zou zonde zijn om deze niet te benutten.

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

Fiscale eindejaar- tips

Belastingbesparing is een belangrijk gespreksonderwerp tegen het einde van het jaar. Vanwege de beoordelingsgesprekken met salarisonderhandelingen, de fiscale maatregelen voor het nieuwe jaar en natuurlijk de kans om nog snel gebruik te maken van fiscale regelingen die aflopen. Dat alles vormt de voedingsbodem voor fiscale eindejaartips, korte 'aanraders' om de belastingdruk over 2014 te drukken én het nieuwe jaar fiscaal goed voorbereid in te gaan.

HANS ZWAGEMAKER



Hieronder treft u enkele voorbeelden aan van profijtelijke eindejaartips, waar u zakelijk of privé uw voordeel mee kunt doen.

Nieuwe auto of tweedehandsje?

Bent u toe aan een andere auto? Overweeg dan om een tweedehands auto te kopen met een lage bijtelling voor privégebruik. Een hybride auto met een CO₂-uitstoot van maximaal 50 gram per kilometer en die voor 1 januari 2012 voor het eerst op naam is gesteld, biedt een bijtelling van 0 procent voor het privégebruik tot 2017. U kunt met zo'n tweedehands auto nog ruim twee jaar lang privé rijden zonder bijtelling. Dat levert u al snel enkele duizenden euro's aan belastingvoordeel op.

Coulance schenkingsvrijstelling bij nieuwbouwwoning

De schenkingsvrijstelling van € 100.000 voor een eigen woning wordt niet verlengd. Het ministerie van Financiën wil wel tegemoetkomen aan de belastingplichtigen die in 2014 een eigen woning hebben die nog in aanbouw is en die het volledige in 2014 geschonken bedrag nog niet geheel aan de woning hebben kunnen besteden, omdat in 2014 nog onvoldoende bouwtermijnen zijn vervallen. In deze situatie loopt de vrijstelling door tot in 2015 op de besteding van de resterende bedragen. Voorwaarde is wel dat de bouwgrond in 2014 notarieel op naam van de belastingplichtige is gesteld en dat hij in 2014 ten minste de eerste termijn van het aankoopbedrag voor de nieuwbouwwoning heeft voldaan. Vervolgens moet hij het bedrag van de schenking dat in 2014 nog niet aan de woning kon worden besteed, alsnog aan de eerstvolgende bouwtermijn(en) in 2015 besteden.

VAR wordt BGL

In 2015 wordt de VAR afgeschaft en vervangen door de BGL, de Beschikking Geen Loonheffing. Het wetsvoorstel daarvoor is ingediend bij de Tweede Kamer.

De zzp'er kan via een webmodule een BGL aanvragen voor zijn werkzaamheden en verneemt direct (digitaal) of hij daarvoor in aanmerking komt. Een zzp'er kan meerdere BGL's aanvragen, per soort werkzaamheden of als hij dezelfde werkzaamheden voor verschillende opdrachtgevers onder verschillende omstandigheden uitvoert.

Een BGL is maximaal één kalenderjaar geldig. Als de werkzaamheden na dat jaar doorlopen, moet een nieuwe BGL worden aangevraagd: een automatische verlenging (zoals bij de VAR) is niet mogelijk.

In een BGL staat dat de opdrachtgever geen loonheffingen hoeft in te houden en af te dragen over de vergoeding voor de werkzaamheden van de zzp'er. De opdrachtgever wordt (anders dan bij de VAR-WUO of de VAR-dga) medeverantwoordelijk: hij moet controleren of de zzp'er de werkzaamheden uitvoert onder de omstandigheden en voorwaarden zoals die staan vermeld in (een bijlage bij) de BGL. Daarbij gaat het uitsluitend om een check van die omstandigheden en voorwaarden waar de opdrachtgever een beslissende invloed op kan uitoefenen.

De BGL biedt de opdrachtgever een vrijwaring als de zzp'er zijn werkzaamheden daadwerkelijk verricht in overeenstemming met de omschrijving in de BGL. Is dat niet (meer) het geval, dan heeft de BGL geen werking meer en moet de opdrachtgever zelf beoordelen of hij loonheffingen moet inhouden en afdragen. Een opdrachtgever kan de zzp'er dan ook vragen om een nieuwe BGL aan te vragen, specifiek voor de omstandigheden en voorwaarden waaronder hij werk voor die opdrachtgever moet uitvoeren.

De opdrachtgever moet een kopie van de BGL in zijn administratie bewaren en de identiteit van de zzp'er vaststellen.

De zzp'er die onder een BGL werkt, is voor die werkzaamheden niet verzekerd voor de werknemersverzekeringen (WW, ZW en WIA). Bij werkloosheid, ziekte of arbeidsongeschiktheid kan hij geen beroep doen op uitkeringen op grond van de werknemersverzekeringen.

Werkkostenregeling

Per 1 januari 2015 moeten alle werkgevers de werkkostenregeling toepassen. De mogelijkheid om te kiezen voor de oude wettelijke regeling of voor de werkkostenregeling vervalt. Als u de WKR nog niet hebt ingevoerd, moet u nu snel in actie komen en overleggen met uw adviseur(s) welke aanpassingen van arbeidsvoorwaarden, administratie enzovoort doorgevoerd moeten worden om op 1 januari 2015 goed van start te kunnen gaan. Heeft u de WKR al wel eerder ingevoerd, houd er dan rekening mee dat die per 1 januari 2015 op enkele vitale onderdelen wordt aangepast. Financiën stelt in het Belastingplan 2015 vijf maatregelen voor om de WKR te vereenvoudigen. Die gaan wel ten koste van de vrije ruimte: die gaat omlaag van 1,5 naar 1,2 procent van de fiscale loonsom. Het gaat om de volgende aanpassingen:

1. Beperkte invoering van het noodzakelijkheids criterium

Het noodzakelijkheids criterium houdt in dat wanneer een werkgever het in het kader van de bedrijfsvoering noodzakelijk vindt om een bepaalde vergoeding of verstrekking aan zijn medewerkers te geven, hij dat kan doen zonder fiscaal rekening te moeten houden met het privévoordeel van de werknemers. Dit noodzakelijkheids criterium wordt beperkt ingevoerd voor gereedschappen, computers, mobiele communicatiemiddelen en dergelijke apparatuur.

Door deze tegemoetkoming vervalt het verschil in fiscale behandeling tussen computers en de grotere tablets met een diameter van meer dan 7 inch (≥ 90 procent zakelijk gebruik) en kleinere tablets, smartphones en mobiele telefoons (≥ 10 procent zakelijk gebruik). Voor de zakelijke iPad is niet langer een ≥ 90 procent zakelijk gebruik vereist: als een werknemer een iPad nodig heeft om zijn werk te doen, kan de werkgever die verstrekken zonder dat het privévoordeel van de werknemer bij de iPad in de belastingheffing wordt betrokken.

2. Jaarlijkse afrekensystematiek

De 'nieuwe' WKR krijgt een jaarlijkse afrekensystematiek: een werkgever hoeft nog maar één keer per jaar



vast te stellen wat zijn verschuldigde belasting is in het kader van de werkkostenregeling. Het vervallen van de toets per aangiftetijdvak of de vrije ruimte is overschreden levert werkgevers een vermindering van administratieve lasten op.

3. Concernregeling

De WKR krijgt een concernregeling: de moedermaatschappij kan de WKR toepassen samen met de dochtermaatschappij(en) waarin zij een belang heeft van 95 procent of meer. Door die aanpak ontstaat een gezamenlijke vrije ruimte over de fiscale loonsom van alle (aangewezen) concernmaatschappijen. Er hoeft dan niet langer een splitsing te worden gemaakt tussen vergoedingen en verstrekkingen voor de werknemers van de afzonderlijke vennootschappen.

4. Vrijstelling voor branche-eigen producten

De regeling voor personeelskorting op branche-eigen producten uit de oude wettelijke regeling (de overgangsregeling) blijft bestaan en wordt omgezet in een gerichte vrijstelling. Deze aanpassing is met name van belang voor de detailhandel, voor werkgevers met relatief veel deeltijdwerkers met een lagere loonsom.

5. Verschil tussen vergoedingen, verstrekkingen en terbeschikkingstellingen vervalt

Deze aanpassing betreft de verstrekkingen en terbeschikkingstellingen van voorzieningen op de werkplek. Onder de WKR geldt voor veel van deze voorzieningen een lage of nihilwaardering. Veel werkgevers willen voor dergelijke voorzieningen toch liever een vergoeding in geld geven aan hun werknemers. Om daaraan tegemoet te komen wordt een nieuwe vrijstelling ingevoerd voor een aantal werkplekgerelateerde voorzieningen waarvoor onder de huidige WKR een nihilwaardering geldt.

Gebruikelijkloonregeling

De dga die werkzaamheden verricht voor zijn vennootschap – waarin hijzelf of zijn partner een aanmerkelijk belang heeft – valt onder de gebruikelijkloonregeling. Dat geldt ook voor die partner. De gebruikelijkloonregeling gaat per 1 januari 2015 op enkele onderdelen veranderen: de doelmatigheidsmarge gaat van 30 procent omlaag naar 25 procent en de

Cursus

Geïnteresseerd in meer eindejaartips? Volg dan de Novak-cursus 'Fiscale (eindejaar)actualiteiten 2014'. Deze wordt december 2014 op tien locaties gehouden. Tijdens deze cursus stelt Hans Zwagemaker de meest profijtelijke tips centraal en voorziet die van een praktische toelichting. Voor meer info zie www.belastingbelangen.nl/cursussen. De cursus biedt u 6 PE-uren.

toets voor de vaststelling van het gebruikelijke loon wordt aangepast.

Het loon van de dga wordt voortaan ten minste gesteld op de hoogste van de volgende bedragen:

- 75% van het loon uit de 'meest vergelijkbare dienstbetrekking', of
- het hoogste loon van de overige werknemers die in dienst zijn van de vennootschap of de daarmee verbonden vennootschappen, of
- de wettelijke ondergrens van € 44.000.

Met deze aanpak wordt ook een wijziging doorgevoerd in de verdeling van de bewijslast. Onder de huidige regeling moet de dga een loon van minder dan € 44.000 aannemelijk maken. Onder de voorgestelde nieuwe regeling moet de dga in voorkomende gevallen ook een loon van meer dan € 44.000 aantonen.

De doelmatigheidsmarge – de marge ter vermindering van geschillen – wordt teruggebracht tot 25 procent. De beoogde budgettaire opbrengst daarvan is € 150 miljoen.

Voorts moet het loon getoetst worden aan dat van de 'meest vergelijkbare dienstbetrekking'. Dat is ruimer dan de huidige toets aan het loon in een 'soortgelijke dienstbetrekking'. Daarmee wordt de toets er niet eenvoudiger op. Verder kan bij de vaststelling van het gebruikelijk loon voortaan ook rekening worden gehouden met alle overige werknemers bij vennootschappen waar de werkgever – de BV van de dga – voordelen kan verkrijgen met toepassing van de deelnemingsvrijstelling. Deze verruiming gaat ook gelden voor de specifieke regeling waarin het gebruikelijke loon fictief op € 5.000 kan worden gesteld.

Mr. Hans Zwagemaker is hoofdredacteur van BelastingBelangen.

De wereld van de accountant verandert. Uw succes niet

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



UNIT4. SOFTWARE
VOORUITGEDACHT



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%



Trefi Finance, een jonge, vernieuwende speler op de financiële markt in Nederland, heeft zich tot doel gesteld het Nederlandse MKB op een aantrekkelijke manier van werkkapitaal te voorzien. Daar waar grote banken en financieringsmaatschappijen afhaken omdat de omvang van de onderneming die om financiering vraagt vaak te gering is in hun ogen, wil Trefi Finance oplossingen bieden.

Trefi Finance biedt midden- en kleinbedrijf voordelig online werkkapitaal

Trefi Finance biedt een financiering aan MKB-ondernemers die vooruit willen, tegen een transparante onkostenvergoeding. Niet het pand, bedrijfsmiddelen of privévermogen, maar de facturen –het resultaat van eigen inspanningen, de producten en diensten die worden geleverd–, zijn het onderpand voor de MKB-financiering van Trefi Finance.

Voordelig werkkapitaal zonder verborgen kosten

Trefi Finance financiert werkkapitaal door het kopen van facturen. Voor de financiering berekent Trefi Finance **minder dan 1% van de omzet**, zonder verborgen kosten achteraf.

Innovatief online platform voor optimaal betalingsverkeer en financieel inzicht

Facturatie, betaling en debiteurbewaking lopen daarbij via het gebruiksvriendelijke en overal ter wereld toegankelijke online Trefi platform, met gratis uitgebreide kredietinformatie-, facturerings- en debiteurenbeheertools. Trefi Finance koopt uw facturen die u daar toe op het platform plaatst en betaalt in 2 stappen uit: de eerste binnen 24 uur waardoor snel werkkapitaal beschikbaar komt, de tweede zodra uw klant heeft betaald.

Ondernemer beloond voor relatie met klant

Hoe hoog dat eerste gedeelte is, bepaalt u mede zelf door u pro-actief op te stellen richting uw klant. Hoe beter uw klant zich houdt aan de onderling overeengekomen termijn, hoe hoger het bedrag dat Trefi Finance u binnen 24 uur na plaatsing van een nieuwe factuur in uw 'mandje' alvast uitbetaalt.

Zo beschikt u niet alleen over werkkapitaal, maar wordt u tevens beloond voor de eigen inspanningen op klantrelatiegebied. Trefi Finance laat de relatie met de klant geheel bij de ondernemer en neemt deze niet over zoals bij bijvoorbeeld factoringbedrijven het geval is.

Ook snel vooruit?

Wilt ook u snel(ler) over vrij beschikbaar werkkapitaal beschikken? Kijk dan op www.trefi.nl. Voor persoonlijk overleg kunt u bellen naar (085) 8771259.

www.trefi.nl



Maatwerk-assurance- behoefte maatschapp

Felle discussies over de toekomst van het accountantsberoep in het algemeen, en de rol van de accountant in het bijzonder, zijn aan de orde van de dag. Ook het (standaard) productenportfolio van de accountant – met de smaken samenstellen, beoordelen en controleren – staat ter discussie. In hoeverre sluiten deze varianten nog aan op de markt? Luisterend naar het maatschappelijk verkeer is er steeds meer behoefte aan een productenportfolio op maat.

DOOR MARCEL KURVERS



Foto: RoyalPrint

Om de mkb-accountant een zinvolle invulling te geven aan zijn bestaan en de uitoefening van zijn beroep, is het noodzakelijk om met het productenportfolio specifiek in te spelen op de behoefte van het maatschappelijk verkeer. Dat er bij de (indirecte) cliënt van de accountant een specifieke behoefte is aan de kennis en ervaring van de accountant is zowel bij het bestuur van de NBA als bij Novak niet onopgemerkt gebleven. De ontwikkeling van 'maatwerkproducten' kent inmiddels een hoge prioriteit, met name als het om de rol van de mkb-accountant gaat. Zie ook de speerpunten in het jaarplan 2014 van de NBA en de ontwikkelingen rondom het project 'Assurance op maat' van Novak. Zowel de NBA als Novak onderzoeken de mogelijkheden voor meer differentiatie in het productenportfolio (lees: maatwerkproducten) om er zo voor te zorgen dat de mkb-accountant een meer gewaardeerde rol binnen het maatschappelijk verkeer kan vervullen.

Handen ineen

Uit een door Novak in 2013 gehouden eerste inventarisatie onder banken, branches, de Kamer van Koophandel en de Belastingdienst blijkt een duidelijke behoefte te zijn aan maatwerk-assurance-producten die 'toereikende zekerheid' verstrekken. Deze inventarisatie is gehouden in het kader van het project 'Assurance op maat' van Novak. Dit project richt zich op de ontwikkeling van een werkaanpak voor mkb-accountants met een risicogerichte insteek om maatwerk-assurance-

producten te kunnen leveren. Met deze werkaanpak kunnen zowel traditionele 'accountantsopdrachten' (samenstellen, beoordelen en controleren) als afgeleide 'maatwerkopdrachten' worden uitgevoerd, waarbij de nadruk ligt op het verstrekken van 'toereikende zekerheid'. De doelgroep betreft hier met name ondernemingen binnen het mkb.

Protocol

Redenerend vanuit de gedachte 'samenstel-plus' ligt er een behoefte die door de mkb-accountant kan worden ingevuld. Concreet betekent dit dat aanvullende (assurance-)werkzaamheden worden uitgevoerd voor specifieke onderdelen in de jaarrekening waarvoor 'toereikende zekerheid' is gewenst, bijvoorbeeld op basis van protocollen die in samenspraak met spelers binnen het maatschappelijk verkeer tot stand zijn gekomen. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een protocol voor kredietverstrekking.

Werkgroep Toekomst Accountantsberoep

In het recent verschenen rapport van de Werkgroep Toekomst Accountantsberoep blijkt dat ook de werkgroep constateert dat er een grote groep, veelal kleine ondernemingen, is waar de belangrijkste groep 'stakeholders' (zoals banken en andere schuldeisers) vooral belang hechten aan andere vormen van zekerheid. Het gaat hierbij om zekerheid die meer gericht is op de juistheid van de winst en het eigen vermogen en waar-

Opdrachten stellen maatschappelijk verkeer centraal

in minder belang wordt gehecht aan de controle van bijvoorbeeld de volledigheid van de omzet. Bij deze groep is een op juistheid én volledigheid gerichte controle niet noodzakelijkerwijs doelmatig, gezien de behoefte die de stakeholders hebben.

Hierbij geldt dat de accountant toegevoegde waarde kan creëren op het moment dat deze binnen een door regelgeving afgebakend kader zijn werkzaamheden in overleg met de stakeholders kan afstemmen. Dit om zo tot een vastgestelde vorm van assurance te komen die relevant is voor de stakeholders. De focus wordt hierbij echter gelegd op ondernemingen die op dit moment binnen het wettelijk controledomein vallen. Boven genoemde is echter juist relevant voor ondernemingen die niet controleplichtig zijn. Hiermee kan de accountant ook bij de (grootste) doelgroep toegevoegde waarde creëren.

Regelgeving

De vraag is of de Nederlandse regelgeving een struikelblok voor deze vernieuwing vormt en hoe in omringende landen hiermee wordt omgegaan. Maatwerk-assurance-producten zijn binnen de huidige standaard mogelijk, maar brengen hoge kosten met zich mee. Immers, het totale spectrum van de assurance-opdracht moet binnen deze standaard worden doorlopen.

Standaard 4415(N)

Novak stelt de mogelijkheid voor om specifieke maatwerk-assurance-producten onder te brengen binnen de Standaard 4400-reeks. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een nieuwe Standaard 4415(N). Vanuit een bestaande samenstellingsopdracht wordt op specifieke onderdelen binnen de jaarrekening de opdracht verder uitgebreid om tot de gevraagde 'toereikende zekerheid' te komen. De maatwerk-assurance-producten kennen een vast kader ten aanzien van het type/de omvang van de onderneming, de verspreidingskring, het op voorhand gedefinieerde doel en een hierop afgestemde werkaanpak (protocol).

Inventarisaties

Om tot een nadere invulling van (regelgeving ten aanzien van) maatwerk-assurance-producten te komen, dienen op korte termijn inventarisaties plaats te vinden

waar zowel mkb-accountants als het maatschappelijk verkeer bij moeten worden betrokken. Hierbij gaat het onder andere om:

1. Het gedetailleerd in kaart brengen van de wensen en behoeften van het maatschappelijk verkeer (te beginnen bij de banken ten aanzien van mkb-ondernemingen).
2. Het in kaart brengen van de mogelijkheden en belemmeringen in de huidige standaarden (zoals Standaard 805, 3000 en 4400 voor het uitvoeren van dergelijke opdrachten).
3. Het inventariseren van mogelijkheden die accountants in landen om ons heen hebben ten aanzien van maatwerk-assurance-producten.
4. Het formuleren van een aanpak op hoofdlijnen voor de uitvoering van 'accountantsopdrachten met toereikende zekerheid', inclusief rapportage. Hiervoor is door Novak reeds een voorbeeldrapportage uitgewerkt die als uitgangspunt kan dienen.
5. De integratie van de producties die bij bovengenoemde inventarisaties ontstaan om tot een voorstel te komen. Op basis van dit voorstel zou de NBA vervolgens de bijbehorende nieuwe regelgeving kunnen ontwikkelen evenals een praktijkhandreiking voor een juiste interpretatie en toepassing van de nieuwe standaard om zo onder andere de kwaliteit en de onafhankelijkheid te waarborgen.

Vervoltraject

Na bovengenoemde inventarisaties en het openbaar maken van de resultaten is het aan de Ledengroep Openbaar Accountants (LOA) van de NBA om een eerste oordeel te vellen. Deze ledengroep heeft immers de taak gekregen om na te denken over maatwerk-assurance-producten. Oordeelt de LOA positief, dan dient de rapportage vervolgens beoordeeld te worden door het Adviescollege voor Beroepsreglementering. Oordeelt ook het college positief, dan dient het bestuur van de NBA het finale akkoord te geven. Daarna kan aanvullende regelgeving, inclusief bijbehorende praktijkhandreiking, worden ontwikkeld.

Marcel Kurvers is projectmanager van het Novak Kwaliteitshandboek.

“Meer
overzicht
in minder
tijd.”

TUSSENTIJD'S RAPPORT

- Saldi importeren vanuit alle financiële software
- Vanuit het rapport direct inzage in de grootboekmutaties
- Managementinfo via dashboards, grafieken en kengetallen
- Vergelijking van periodecijfers met vorig boekjaar
- Consolidatie en automatische eliminatie



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

PROGNOSE

- Collectieve of individuele indexering als basis voor de prognose
- Scenario's voor uitwerken van alternatieven
- Cashflow-overzicht per periode
- Jaaroverzichten met alle periodes in één duidelijk overzicht
- Overzicht van werkelijke cijfers tot nu toe, aangevuld met begroting tot einde jaar

NIEUW


INFINE
SOFTWARE

SAMENSTELDOSSIER
JAARREKENING
SBR

GROOTBOEKANALYSE
TUSSENTIJD'S RAPPORT
ACTIVAREGISTRATIE

RELATIEBEHEER
DIGITAAL DOSSIER
UREN & FACTURERING



Foto: Marja Brouwer

Column Adviescollege Beroepsreglementering

CAREL VERDIESEN

Zeg wat je ziet en de werkkostenregeling

Een leven lang studeren, zoveel is me wel duidelijk ondertussen. Het heeft me toch een flink aantal jaren in het beroep gekost om te beseffen dat dit, naast overlijden en belastingen, zekerheden zijn in het leven. Dus ook voor de accountant. Juist voor de accountant. Je moet er wat voor over hebben: een beschermd beroep en een overheid die met belastingvereenvoudiging onbezoldigd omzetkansen creëert.

Doet u het ook? Iedere keer als de regering het heeft over (belasting)vereenvoudiging een flesje wijn open-trekken? Ik wel. Extra werk, denk ik dan. Ik dacht dat in 1989 met de 'Oort'-kosten, in 2001 met de belasting-herziening en nu weer met de werkkostenregeling. Wel eerst goed op studeren en op cursus.

Onlangs zat ik één dag met een dikke map vereenvoudiging voor mijn neus alvast de extra adviesomzet uit te rekenen bij een cursus over de werkkostenregeling. Mooi dat ik de dag daarvoor had geleerd hoe ik de klant het beste deze omzet kon verkopen in de verplichte cursus 'Zeg wat je ziet'. Twee heel nuttige cursussen dus, die vreemd genoeg nog meer overeenkomsten hebben. Zo zijn beide onderwerpen voortgekomen uit situaties die verkeerd geregeld waren. De fiscale behandeling van vergoedingen en verstrekkingen aan werknemers was onwerkbaar geworden en moest worden vereenvoudigd. De wetgever heeft een nieuwe allesomvattende regeling gemaakt, maar een aantal zaken ook hetzelfde gelaten. Enkele zaken in de regeling geven mij het gevoel dat vooral heel grote (multinationale) ondernemingen er veel profijt van hebben (hebben ze meegedacht?), maar dat de werkbaarheid in het mkb te wensen overlaat. Tenslotte zijn de alleenstaande ondernemer in de IB en de dga er

niets mee opgeschoten en is kostenaf trek voor de thuiswerkende kleine zelfstandige (nog steeds) bijna niet mogelijk.

Zo ook bij 'Zeg wat je ziet'. De communicatie tussen de accountant en de klant was onwerkbaar geworden en de rol van de accountant moest worden versterkt. Er komen nu nieuwe regels, die vooral grote ondernemingen goed kunnen uitvoeren (ze hebben mogen meedelen), maar voor het mkb minder werkbaar zijn. Het kleinere kantoor wordt vervolgens opgezadeld met een verplichte cursus communicatie, waarbij je je kunt afvragen wat dat met de huidige problemen in accountantsland heeft te maken.

Oh, het waren allebei uitstekende en heel nuttige cursussen. Ik kan mijn klant nu uitstekend uitleggen hoe hij de werkkostenregeling juist kan toepassen, maar deze regeling is eigenlijk een schande voor de wetgevende macht en lijkt in niets op eenvoudige, duidelijke en eerlijke wetgeving. De verplichte cursus 'Zeg wat je ziet' gaat ook het probleem niet oplossen en is in die zin contraproductief voor de kleinere kantoren.

Ik voel veel voor het voorstel van Novak om, analoog aan het rapport 'Publiek belang', eens te kijken wat er nu precies aan schort in de samenstellpraktijk en daar gericht acties op te ondernemen. Het zal de belastingwetgeving er niet beter op maken, maar ons werk misschien wel. We weten allemaal dat we altijd moeten blijven bijleren, maar mag dat alsjeblieft een beetje zijn toegespitst op de praktijk waarin we werkzaam zijn?

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

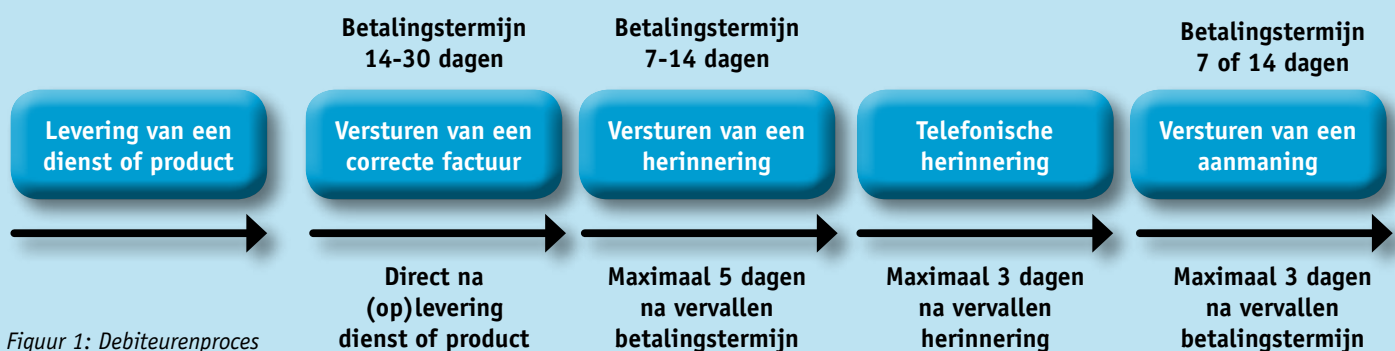
Incassotips

In 2015 minder openstaande facturen? Zeven tips om uw facturen en die van uw klanten zo effectief mogelijk te incasseren.

ANGÉLIQUE HAVERKAMP

Als ondernemer moet u continu alert zijn op zaken die de voortgang van uw onderneming kunnen ondermijnen. Door een heldere administratie en een alerte houding wordt veel ellende voorkomen. Met een efficiënt debiteurenbeheerproces voorkomt u openstaande facturen. Ook levert het u een betere cashflow op. Zorg ervoor dat u altijd het volgende traject doorloopt (zie figuur 1).

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.



Figuur 1: Debiteurenproces

Wet Incassokosten

Wanneer 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 factuur te voldoen. In deze brief moet u de gevolgen van niet-betaling 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 doet met bedrijven, dan is de Wet Incassokosten niet van toepassing. U kunt onderling afspraken maken over de hoogte van de incassokosten.

Bepaal met de IncassoCalculator op www.schuldinfo.nl hoeveel incassokosten u in rekening mag brengen.

Tips

Volg de onderstaande tips om openstaande facturen te voorkomen:

1. Breng voordat u producten of diensten levert een voorschot in rekening of laat uw klant vooraf betalen.
2. Stuur de factuur direct nadat u een product of dienst hebt geleverd, zodat uw klant nog weet waarvoor hij een factuur krijgt. Vaak is een klant

voor 2015

“Bepaal met de IncassoCalculator op www.schuldinfo.nl hoeveel incassokosten u in rekening mag brengen.”

dan meer gemotiveerd om snel te betalen.

3. Neem de door u gehanteerde betalingstermijn op in uw offerte, orderbevestiging of algemene voorwaarden. U kunt zelf de betalingstermijn bepalen. De wet schrijft voor dat die redelijk moet zijn. Hanteer een termijn van maximaal dertig dagen na ontvangst van de factuur en houd u daar strikt aan.
4. Het is verstandig een factuur na te bellen. Het liefst enkele dagen voordat de betalingstermijn verstrijkt. Informeer of uw klant de factuur heeft ontvangen en vraag ook of de inhoud van de factuur klopt met de gemaakte afspraken. Hoe persoonlijker een verzoek tot betaling is, hoe eerder overgegaan wordt tot betaling.
5. Wacht niet te lang met het versturen van een aanmaning. Zorg ervoor dat uw klant bijvoorbeeld een week na het verstrijken van de betalingstermijn een aanmaning krijgt (zie kader '14-dagen-herinneringsbrief').
6. Laat uw aanmaning door een incassobureau versturen. Debiteuren zien hierdoor dat u serieus werk maakt van openstaande facturen.
7. Wacht niet te lang met het uit handen geven van de vordering aan een incassobureau. Als u er snel bij bent kan eventueel nog (conservatoir) beslag worden gelegd op goederen of vorderingen van uw klant. Als het faillissement van uw klant uitgesproken wordt, is de kans klein dat uw vordering nog wordt voldaan.

Na het versturen van de betalingsherinnering en de aanmaning en het gevoerde telefoongesprek met de debiteur, hebt u zelf voldoende gedaan om uw openstaande factuur alsnog betaald te krijgen. U zult zien dat veel facturen uiteindelijk gelukkig worden betaald na het doorlopen van deze stappen.

Angélique Haverkamp is manager Marketing & Communicatie bij Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders (www.bosveld.nl).

14-dagen-herinneringsbrief

Na het verstrijken van de betalingstermijn stuurt u uw klant in ieder geval nog één schriftelijke aanmaning, de '14-dagen-herinneringsbrief'. Als uw klant een consument is, bent u hiertoe verplicht vanuit de Wet Incassokosten. Het is belangrijk dat de '14-dagen-herinneringsbrief' voldoet aan de richtlijnen voor aanmaningen:

- Vermeld een termijn van 14 dagen om alsnog kosteloos te betalen.
- Vermeld welk bedrag aan incassokosten in rekening wordt gebracht als de klant niet betaalt. Dit bedrag komt overeen met de maximale incassoovergoeding conform de Wet Incassokosten.
- Ook als u niet de maximale incassoovergoeding in rekening brengt, dient u de maximale incassokosten te vermelden die op basis van de wetgeving in rekening kunnen worden gebracht.
- Als u een incassobureau inschakelt om de vordering voor u te innen en u bent niet btw-plichtig, vermeld dan in de brief dat u de btw niet kan verrekenen en dat de incassokosten met het btw-percentage zijn verhoogd.
- Betaalt de klant niet? Verhoog de vordering dan met de incassokosten (na 14 dagen).
- Nogmaals: een aanmaning is niet noodzakelijk als u zaken doet met bedrijven, maar wel noodzakelijk als u zaken doet met consumenten. We raden u aan de betalingsherinnering per aangetekende post met ontvangstbevestiging te versturen. Dat heeft een serieus en 'officieel' karakter. Het ontvangstbewijs kan in een later stadium ook als juridisch document dienen.

Algemene ledenvergadering Novak: Leden **unaniem** achter beleids- plan 2015



De eerste algemene ledenvergadering van de vereniging Novak vond plaats op maandag 17 november jl. in Oud London te Zeist. Centraal in de bijeenkomst stond het beleidsplan voor 2015.

LEENDERT HAARING

De algemene ledenvergadering van Novak volgde de themabijeenkomst 'De toekomst van het accountantsberoep'. Na een kort welkomstwoord van voorzitter Marco Moling werd voorgesteld om stemming op nieuwe bestuursleden, waaronder de plaatsvervangende voorzitter van de vereniging Novak, naar de ledenvergadering van halverwege volgend jaar door te schuiven. Gerrit Laan, Els Erkens en Alard Snippe zullen dan hun functie als bestuurslid neerleggen. De zaal reageerde enthousiast op de oproep van Moling voor nieuwe bestuurskandidaten. Het bestuur zal minimaal uit vijf leden bestaan.

Visie

Moling stelde voor om het beleidsplan van de vereniging Novak, dat voor de vergadering naar alle aanwezigen was gestuurd, per pagina door te lopen. De aanwezigen kregen allen de kans om opmerkingen te plaatsen en vragen te stellen. In het beleidsplan staat vooral de visie van Novak op de toekomst van het accountantsberoep centraal, samengevat in tien verbeterpunten die eerder ter consultatie aan de leden zijn voorgelegd. De levendige discussie in de zaal draaide vooral om de te ontwikkelen mkb-assurance-producten, het belang van het behoud van het onderdeel Assurance in het accountancy-onderwijs, en de inspanning om te komen tot een duidelijke positionering van de mkb-accountant.

A-B-C

In het beleidsplan worden ook de thema's van de vereniging Novak uitvoerig beschreven: regelgeving, kwaliteit en toetsing, het verbeteren van de het imago en de positie van de mkb-accountant, ondernemerschap, en opleiding, permanente educatie en persoonlijke ontwikkeling. Ook de kernwaarden van Novak komen aan bod in het beleidsplan, de zogeheten A-B-C-drivers. A staat voor ambitieus, B voor betrokken en C voor competent. Deze zaken moeten mkb-accountants bezitten om een goede beroepsbeoefenaar te zijn voor ondernemingen in het mkb. Alle Novak-activiteiten zijn van deze kernwaarden af te leiden.

Hybride

Het contributiereglement van de vereniging Novak heeft geleid tot kritische vragen over de positie van Novak: is Novak een kantoororganisatie of een organisatie van individuele beroepsbeoefenaars? Over deze vraag heeft het bestuur van Novak zich gebogen. Ook in het beleidsplan wordt uitvoerig ingegaan op dit punt. De conclusie luidt dat zowel accountants als accountantskantoren moeten kunnen worden bediend. Dit is echter moeilijk binnen één organisatie; het is namelijk niet altijd duidelijk welke pet Novak op heeft, die van een personen- of van een kantorenorganisatie. Ook ligt een vermenging van belangenbehartiging en 'commerciële activiteiten' op de loer. Daarnaast is de



drempel voor accountants die bij een niet-Novak-kantoor werken maar behoefte hebben aan een belangenbehartiger nu te hoog.

Omdat de activiteiten voor personen en voor het kantoor eenvoudig zijn te scheiden stelt het bestuur voor om het lidmaatschap van de vereniging open te stellen voor openbaar accountants die werkzaam zijn voor het mkb en die in persoon lid willen worden van de vereniging, zonder dat het kantoor waar zij werkzaam zijn bij Novak moet zijn aangesloten. Op deze manier wordt een zuivere scheiding gemaakt tussen de mkb-accountant als professionele beroepsbeoefenaar en het accountantskantoor waar deze werkzaam is. Om dit te realiseren moet het contributiereglement van de vereniging worden aangepast en daar werd tijdens de algemene ledenvergadering over gestemd. Het voorstel

van het bestuur werd, evenals de begroting voor 2015, unaniem door de vergadering overgenomen.

Invloed

Het streven van de vereniging Novak is om twee keer per jaar een algemene ledenvergadering te organiseren: halverwege het jaar en aan het einde van het jaar. Leden kunnen daar hun invloed uitoefenen op het beleid van de vereniging Novak als belangenbehartiger. Ook zal de vereniging Novak daar open communiceren over de plannen van de vereniging Novak. Elk lid heeft stemrecht en elke stem geldt. Voorzitter Marco Moling riep ieder lid op om zich aan te melden voor de werkgroepen. Met name de werkgroepen regelgeving, kwaliteit en toetsing, en de werkgroep ondernemerschap hebben behoefte aan versterking.



Meten is weten: Continu verbeteren op feiten

In het Novak accountantsmagazine van september 2014 kwamen we de stelling 'meten is weten' tegen. Ook bij procesoptimalisatie op basis van Lean Six Sigma staat dit principe aan de basis. Het accountantskantoor vervangt het sturen op onderbuikgevoel door feiten. Het resultaat is bijna altijd verbluffend.

JACK VAN CROOIJ EN ARJAN GELDERBLOM

Waar stuurt u op binnen uw kantoor, wat zijn uw key performance indicatoren (KPI's)? Populaire KPI's die wij tegenkomen zijn:

- productiviteit per medewerker;
- afboekingen per klant;
- omzet per klant, vennoot of vestiging;
- doorlooptijd per dossier.

Dit betreft veelal historische informatie op maandbasis, gebaseerd op urenregistratie, declaratie en facturatie. Zeker nuttig, maar is dit de stuurinformatie die u nodig heeft om urenoverschrijding bij een samenstelopdracht te voorkomen? Of heeft u behoefte aan 'real time': procesinformatie over voortgang en tijdbesteding per fase? Bij het optimaliseren van het samen-

stelproces gaat het om twee KPI's: het reduceren van bewerkingstijd (verspilling) en het verkorten van de doorlooptijd (proces-flow).

Lean: meten is weten

Lean Six Sigma is een data-gedreven methode voor het optimaliseren van processen. Of een accountantskantoor een procesverbetering werkelijk realiseert, wordt gebaseerd op normen en data. Op feiten dus. Daarom vindt aan het begin van een Lean Six Sigma-project een zogenaamde nulmeting plaats. Het kantoor zal deze meting na het doorvoeren van de verbetering regelmatig herhalen om zo vast te stellen of de beoogde verbetering ook daadwerkelijk wordt gerealiseerd.

Praktijk is weerbarstig

De bewerkingstijd van een jaarrekening vaststellen is niet al te moeilijk. Lastiger is dat voor de doorlooptijd van een jaarrekening. Want hoe weet u dat er gestart is met het maken van de jaarrekening? En wanneer is er sprake van een afronding van de jaarrekening? Zodra uw medewerkers uren schrijven op de uursoortcode 'jaarrekening', beschouwen wij dat als de 'start' van het proces. Wat als medewerkers in november al-



vast de jaarovergang in de samenstelsoftware uitvoeren en daarmee de eerste uren schrijven op de 'jaarrekening'? Is daarmee het samenstelproces gestart? En wanneer is het proces 'samenstellen jaarrekening' afgerond? Als de definitieve jaarrekening verzonden is, inclusief verzending van de publicatiestukken? Met het toepassen van de juiste uursoort- of werksoortcodes bij het registreren van de uren, kan het kantoor een eind komen. Voorwaarde is dat alle medewerkers ook consequent allemaal dezelfde uursoortcodes gebruiken voor dezelfde werkzaamheden.

Data-analyse: vijf belangrijke elementen

Mede uit de hiervoor genoemde vragen blijkt al dat bij het analyseren van data een aantal elementen van belang zijn:

1. De kwaliteit van de onderliggende data.

Denk hierbij onder andere aan het uniformeren van de data om deze onderling vergelijkbaar te maken. Voor het kunnen ophoesten van de benodigde informatie kan zelfs (een deel van de) data ontbreken.

2. De kennis en kunde van de data-analist(en).

Het analyseren van data is een vak apart. Een goede data-analist heeft kennis van bedrijfsprocessen, kan via een query-taal vragen stellen aan de database en heeft gevoel voor cijfers en getallen.

3. De gewenste informatie-actualiteit.

De kantoren zijn veelal gericht op het genereren van historische (jaar)gegevens. Het werken met actuele informatie stelt andere eisen aan de data. Het veranderen van de focus van jaar- naar periodegegevens is al een behoorlijke omslag. En dan hebben we het nog niet over actuele (real-time) informatie.

4. De informatiecultuur van de organisatie.

Een bedrijfscultuur die gericht is op het samenstellen van jaarcijfers is niet vanzelf in staat de omslag te maken naar het monitoren van actuele cijfers ('continuous monitoring').

5. De kwaliteit van de interne processen.

Deze is van invloed op de kwaliteit van de informatie over die processen.

Voldoende aandacht schenken en invulling geven aan deze elementen biedt een waarborg voor het genereren van de juiste informatie uit de onderliggende data.

Geen informatie zonder tooling

Een deel van de informatie zal uit de software voor 'urenregistratie, declaratie en facturatie' komen. Een ander deel zal u met behulp van additionele tools genereren. Die tools variëren van MS-Excel tot dashboards die ontwikkeld zijn met behulp van Qlikview. Een tool als Qlikview heeft als voordeel dat het verschillende databronnen kan ontsluiten in één dashboard. MS-Excel als informatietool is voor veel kantoren nog wel haatbaar. Het inzetten van Qlikview of andere BI-tools is veelal het terrein van echte data-analisten. Een oplossing is dit soort dashboards als kant-en-klaar-product aan te schaffen. Dat voorkomt lange ontwikkeltrajecten. Slechts een korte implementatie is vereist.



Groeiende informatiebehoefte

Zowel bij uw cliënten als in uw organisatie zien wij een groeiende informatiebehoefte. De prijs van producten zoals de jaarrekening, die gebaseerd zijn op historische gegevens, staan onder druk. Cliënten en accountantskantoren vragen steeds vaker om actuelere (proces)informatie. Er is sprake van een groeiende informatiebehoefte bij uw cliënten. Die zien wij ook bij accountantskantoren. Een klassieke performance indicator als productiviteit per medewerker is niet meer voldoende. Naarmate accountantskantoren het proces belangrijker vinden, zal de behoefte aan procesinformatie toenemen.

Metten in de praktijk

Een voorbeeld van een nulmeting aan de hand van het Lean dashboard van Refl@ction. We beginnen met de kern-KPI's per dossier op basis van de vastgelegde urenmutaties binnen het kantoor. Vervolgens zoomen we in op dimensies als boekjaar, periode, vestiging, medewerker, partner of klant om patronen te onderkennen waarmee we kunnen vaststellen waar verspilling optreedt. Geconfronteerd met deze informatie zien we dat de discussie op kantoren snel verschuift van onderbuikgevoel naar een gerichte analyse van oorzaak en gevolgrelaties binnen het samenstelproces. Het wordt daardoor veel gemakkelijker om mensen mee te krijgen in het doorvoeren van aanpassingen in het proces.

Het effect is dat er vaak met kleine aanpassingen al besparingen in bewerkings- en doorlooptijd van 20 procent of meer kunnen worden gerealiseerd.

Tot slot

Continu verbeteren op basis van Lean SixSigma is een cultuuromslag die begint en eindigt met meten is weten. Bent u al toe aan de feiten (procesinformatie) of houdt u het nog even op uw onderbuikgevoel?

Arjan Gelderblom (a.gelderblom@fullfinance.nl) is consultant bij Full•Finance Consultants te Apeldoorn (www.fullfinance.nl). Jack van Crooij (jack@reflaction.eu) is directeur bij Refl@ction te Dordrecht (www.reflaction.eu).

Werkkosten verplicht vanaf 2015

De werkkostenregeling vervangt de regeling voor vrije vergoedingen en verstrekkingen en is vanaf 1 januari 2015 verplicht voor elke werkgever. De werkkostenregeling geldt voor alle vergoedingen, verstrekkingen en ter beschikking gestelde voorzieningen die tot het loon uit tegenwoordige dienstbetrekking van werknemers behoren.

FELIX PEPPELENBOSCH

Bij de werkkostenregeling gaat het om loon: alles wat een werknemer krijgt op grond van zijn dienstbetrekking. Het kan gaan om loon in geld, maar ook om loon in natura. Het maakt niet uit of de werknemer er recht op heeft. Een vrijwillig gegeven gratificatie is net zo goed loon als het winstaandeel waarop de werknemer recht heeft volgens zijn arbeidsvoorwaarden. Het maakt niet uit of de werknemer voor het loon heeft gewerkt. Loon over verzuimde uren is ook loon.

Geen loon

Als er geen sprake is van loon, zijn de regels van de werkkostenregeling niet van toepassing. Dat is bijvoorbeeld het geval bij intermediaire kosten. De werknemer verricht een betaling voor zijn werkgever en krijgt het voorgeschoten bedrag terug. Die terugbetaling is geen loon. Andere bepaalde voordelen zijn ook geen loon of er bestaan vrijstellingen voor. Daarom vallen deze niet onder de werkkostenregeling. Het gaat dan om:

a. Voordelen buiten de dienstbetrekking

Voorbeeld: uw werknemer is overleden en u stuurt zijn familie een rouwkrans. U doet dit uit wellevendheid, sympathie of piëteit op grond van een persoonlijke relatie en niet zozeer op basis van de relatie werkgever-werknemer. Daarom is er geen sprake van loon. U kunt de rouwkrans belastingvrij verstrekken. Omdat deze verstrekking geen loon is, valt deze niet onder de werkkostenregeling.

b. Vrijgesteld loon

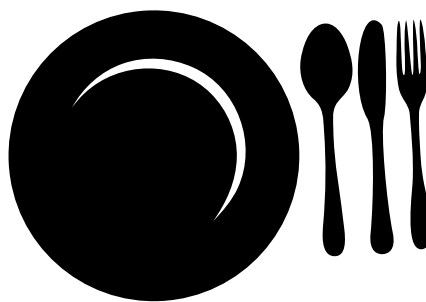
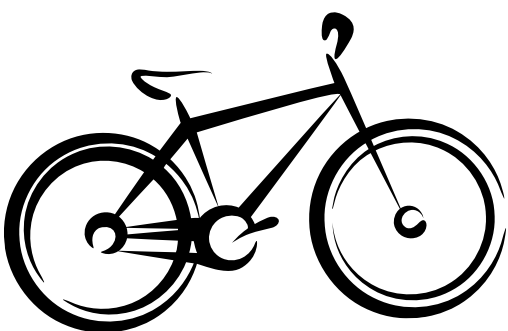
Onder vrijgesteld loon vallen:

- vrijgestelde aanspraken;
- vrijgestelde uitkeringen en verstrekkingen;
- vergoedingen en verstrekkingen wegens schade aan of verlies van persoonlijke zaken.

c. Verstrekkingen waarvoor de werknemer een eigen bijdrage betaalt

Voorbeeld: een werknemer maakt tijdens de lunch

regeling:



“Binnen de werkkostenregeling kunt u maximaal 1,2 procent van uw totale fiscale loon besteden aan onbelaste vergoedingen en verstrekkingen voor uw werknemers.”

gebruik van de bedrijfskantine. Hij betaalt voor een maaltijd € 3,50. Dat is net iets meer dan het normbedrag (€ 3,15 voor 2014). Omdat de werknemer zelf ten minste de waarde van de maaltijd betaalt, zijn de kantinemaaltijden geen loon. Betaalt de werknemer voor een maaltijd € 3,00, dan is € 0,15 van die verstrekking loon. U kunt dit bedrag als loon van de werknemer belasten of als eindheffingsloon aanwijzen. Kiest u voor het laatste, dan hoeft u alleen bij te houden hoeveel werknemers een maaltijd hebben gebruikt voor € 3,00 en dit aantal met € 0,15 te vermenigvuldigen. Als u nog vrije ruimte over hebt, is de € 0,15 onbelast. Hebt u die niet, dan moet u hierover 80 procent eindheffing betalen.

Vrije ruimte

Binnen de werkkostenregeling kunt u maximaal 1,2 procent van uw totale fiscale loon (de vrije ruimte) besteden aan onbelaste vergoedingen en verstrekkingen voor uw werknemers. U moet deze vergoedingen en

verstrekkingen dan wel in uw administratie opnemen als eindheffingsloon. Vergoedingen en verstrekkingen die u niet wilt aanwijzen als eindheffingsloon, merkt u aan als loon van de werknemer en belast u normaal. U hoeft niet meer te toetsen of uw werknemer de vergoeding of verstrekking zakelijk of privé gebruikt. Wel moeten vergoedingen en verstrekkingen die u aanwijst als eindheffingsloon voldoen aan de zogenoemde gebruikelijkheidstoets.

Wat te doen als u de vrije ruimte overschrijdt? Over het bedrag boven de vrije ruimte betaalt u loonbelasting in de vorm van een eindheffing van 80 procent. U kunt de eindheffing eens per jaar aangeven en betalen. Dat doet u uiterlijk in uw aangifte over het eerste tijdvak van het volgende kalenderjaar. Eindigt uw inhoudingsplicht in de loop van het kalenderjaar, dan geeft u de eindheffing uiterlijk aan in de aangifte over het tijdvak waarin uw inhoudingsplicht eindigt. U mag de eindheffing ook eerder aangeven en betalen, bijvoorbeeld per aangiftetijdvak.

Gebruikelijkheidstoets

De werkkostenregeling biedt veel vrijheden en kent maar één belangrijke beperking, de zogenoemde gebruikelijkheidstoets. De gebruikelijkheidstoets houdt in dat de vergoedingen en verstrekkingen die u in uw administratie opneemt als eindheffingsloon niet meer dan 30 procent mogen afwijken van wat in vergelijkbare omstandigheden gebruikelijk is. Het bedrag dat boven de 30-procent-grens uitkomt, is loon van de werknemer.

De gebruikelijkheidstoets is voor bijzondere situaties. De Belastingdienst gaat ervan uit dat een vergoeding of verstrekking van maximaal € 2.400 per persoon per kalenderjaar in ieder geval gebruikelijk is. Vindt de Belastingdienst dat de vergoedingen en verstrekkingen ongebruikelijk zijn, dan moet dat worden aangetoond.

Voorbeeld 1

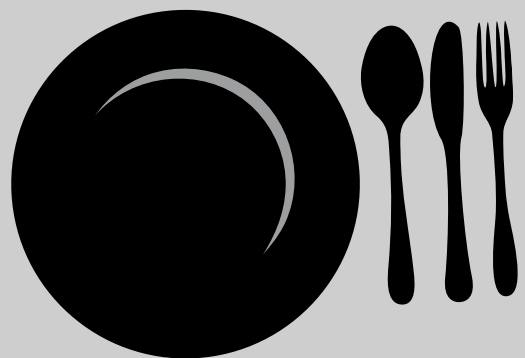
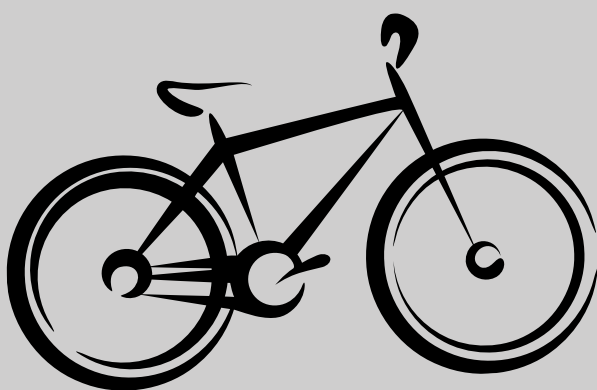
U hebt een middelgroot bedrijf en geeft uw werknemers met de Kerst een flatscreen-televisie van € 3.000. U mag de flatscreentelevisie aanwijzen als eindheffingsloon, ook al is deze duurder dan € 2.400. Als u nog vrije ruimte over hebt, is de € 2.400 onbelast. Hebt u dat niet, dan moet u hierover 80 procent eindheffing betalen.

Voorbeeld 2

Een bedrijf heeft behalve een directeur-groothouder (dga) geen andere werknemers. De dga krijgt een vergoeding voor zijn werk van € 250.000. Het bedrijf bestempelt € 100.000 als loon van de dga, noemt de overige € 150.000 een algemene kostenvergoeding en wijst die vergoeding aan als eindheffingsloon. Het is duidelijk dat zo'n splitsing en de hoogte van de vergoeding ongebruikelijk zijn.

- abonnementen voor reizen met openbaar vervoer;
- kostenvergoedingen voor zakelijke reizen en woon-werkverkeer met eigen vervoer van maximaal € 0,19 per kilometer (bedrag voor 2014);
- losse kaartjes voor zakelijke reizen met openbaar vervoer.

- Kosten van tijdelijk verblijf voor de dienstbetrekking, zoals overnachtingen tijdens dienstreizen en maaltijden.
- Cursussen, congressen, vakliteratuur en dergelijke, voor het onderhouden en verbeteren van de kennis en vaardigheden die nodig zijn voor het werk.
- Studie- en opleidingskosten.
- Procedures tot erkenning van verworven competenties (EVC-procedures).
- Kosten van outplacement.
- Maaltijden bij overwerk, koopavonden, dienstreizen en dergelijke.
- Verhuiskosten, als de verhuizing verband houdt met de dienstbetrekking.
- Zakelijke reizen met de fiets, elektrische fiets, scooter en dergelijke: maximaal € 0,19 per kilometer (bedrag voor 2014).
- Extraterritoriale kosten (30-procent-regeling).
- Vanaf 1 januari 2015: gereedschappen, computers, communicatiemiddelen en dergelijke apparatuur, die noodzakelijk zijn voor de dienstbetrekking.
- Korting op producten uit eigen bedrijf tot een bedrag van 20 procent van de waarde in het economische verkeer van deze producten, maar niet meer dan € 500 per werknemer per kalenderjaar.



Gerichte vrijstellingen en nihilwaarderingen

U kunt bepaalde zaken onbelast blijven vergoeden of verstrekken door gebruik te maken van zogenaamde gerichte vrijstellingen en nihilwaarderingen.

Overzicht gerichte vrijstellingen

- Vervoer en reiskosten, waaronder voor woon-werkverkeer:

- Bij ministeriële regeling aan te wijzen voorzieningen die (deels) op een door die regeling aan te wijzen werkplek worden gebruikt of verbruikt.

Overzicht nihilwaarderingen

- Voorzieningen op de werkplek zoals bedrijfsfitness, gereedschappen, de vaste computer, het kopieerapparaat en de vaste telefoon.

- De ter beschikking gestelde arbo-voorzieningen op de werkplek en in de werkruimte thuis.
- Consumpties op de werkplek die geen deel uitmaken van een maaltijd.
- Ter beschikking gestelde kleding die voldoet aan één of meer van de volgende voorwaarden:
 - de kleding is (bijna) alleen geschikt is om tijdens het werk te dragen, zoals een laboratoriumjas of een stofjas;
 - op de kleding zitten één of meer duidelijk zichtbare beeldkenmerken die horen bij de werkgever (bijvoorbeeld een bedrijfslogo). Deze hebben samen een oppervlakte van ten minste 70 cm² per kledingstuk;
 - de kleding blijft aantoonbaar achter op het werk;
 - de kleding is een uniform;
 - u stelt de kleding ter beschikking, omdat de Arbeidsomstandighedenwet dit voorschrijft, zoals een paar veiligheidsschoenen. U moet aan de volgende voorwaarden voldoen:
 - u hebt een arboplan,
 - het ter beschikking stellen van kleding past bij dat arboplan,
 - de kleding wordt vooral tijdens werktijd gedragen,
 - de werknemer hoeft geen eigen bijdrage te betalen.
- Het rentevoordeel van een personeelslening als uw werknemer daarmee een fiets, elektrische fiets of elektrische scooter koopt.
- Het rentevoordeel van een personeelslening voor de eigen woning van uw werknemer als deze aftrekbaar is in de inkomstenbelasting.

- De ter beschikking gestelde ov-jaarkaart en voordeelurenkaart als uw werknemer deze kaart ook voor het werk gebruikt.
- De waarde van huisvesting en inwoning (inclusief verstrekte energie, water en bewassing) die u op de werkplek ter beschikking stelt voor de vervulling van de dienstbetrekking. Deze voorziening is een nihilwaardering als de werknemer niet op de werkplek woont en hij redelijkerwijs wel gebruik moet maken van de voorziening.

Loon in natura

De werkkostenregeling kent een nieuwe manier van het waarderen van loon in natura: de waarde van loon in natura is het bedrag inclusief btw van de inkoopfactuur.

Concernregeling

U mag de eindheffing van de werkkostenregeling vanaf 2015 op concernniveau berekenen. Binnen het concern berekent u dan de vrije ruimte over het totale loon. U kunt zo de vrije ruimte van alle concernonderdelen benutten.

Er is sprake van een concern als:

- u een belang van ten minste 95 procent in een andere werkgever hebt;
- een andere werkgever een belang van ten minste 95 procent in u heeft.

Cafetariaregeling

Binnen de werkkostenregeling kunt u onder voorwaarden nog steeds gebruikmaken van een cafetariaregeling. Daarmee kan de werknemer belast loon ruilen voor onbelast loon, zoals een beloning in natura in de vrije ruimte of een gericht vrijgestelde vergoeding of verstrekking.

Afspraken over vrije vergoedingen en verstrekkingen vervallen

Vanaf 2015 blijven alleen de met de Belastingdienst gemaakte afspraken over vergoedingen en verstrekkingen die binnen de werkkostenregeling gerichte vrijstellingen zijn geldig. Alle andere afspraken met de Belastingdienst over vrije vergoedingen en verstrekkingen vervallen.

Felix Peppelenbosch is mede-eigenaar van FiscaNet. FiscaNet verzorgt dagelijks fiscale nieuwsvoorziening.



De wereld van de accountant verandert. Uw succes niet

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



UNIT4. SOFTWARE
VOORUITGEDACHT



Stichting



Hoe gaat ú om met pensioenverzekeringen voor uw klanten? Sinds 2014 is de vergunning Wft-Pensioenverzekeringen definitief. Zonder vergunning mag u niet adviseren en/of bemiddelen inzake pensioenverzekeringsproducten. Daarom is – mede op verzoek van ‘de branche’ én in samenwerking met onder andere Novak – Stichting PensioenAdviseurs, Accountants, Belastingadviseurs (PAAB) opgericht.

THEO GOMMER

Alles wat onder de Wft valt en u zelf niet mag doen, kunt u eenvoudig delegeren aan Stichting PAAB. Met Stichting PAAB haalt u betrouwbaar en deskundig pensioenadvies in huis. En kunt u een vinger aan de pols houden, want PAAB zorgt ervoor dat uw pensioen-dossier actueel blijft. Wat zegt de Wft nu precies over pensioenadvies- en bemiddelen:

- Adviseren, dat is: aanbeveling van een specifiek financieel product van een specifieke aanbieder aan een bepaalde consument (hieronder valt ook een werkgever).
- Bemiddelen, dat is: alle werkzaamheden gericht op het tot stand komen van een verzekeringsovereenkomst, inclusief het assisteren bij beheer en uitvoering van deze overeenkomst.

De Wft is dus van toepassing als uw relatie door u ‘in contact’ wordt gebracht met een aanbieder (verzekeraar) ter zake van een voor de klant relevant product. Dat is uiteraard altijd zo bij een concrete offerte.

Wel, niet

Pensioen in ‘eigen beheer’ valt niet onder de Wft, maar pensioenverzekeringen voor de dga (bijvoorbeeld voor het nabestaandenpensioen en het afstorten in het kader van pensioen en echtscheiding) wel. Voor alles omtrent lijfrente is overigens ook een vergunning (Wft-Vermogen) nodig. Ook hier geldt weer dat advies voor een lijfrenteovereenkomst met de eigen BV (in geval van een stakingswinst) niet onder de Wft valt, net als pensioen in eigen beheer.

U mag wel met een relatie in algemene zin over pensioen praten. Bijvoorbeeld dat 70 procent de norm is, dat iemand AOW krijgt en daarboven pensioen, en dat kan aanvullen met lijfrente.

Vanuit uw zorgplicht moet u de relatie informeren over relevante zaken op het gebied van pensioenen. Een voorbeeld: de gevolgen voor de arbeidsovereenkomst van de verhoging van de pensioenleeftijd. Iedere keer is het weer van belang de scheidslijn tussen algemeen advies en de werking van de Wft goed in de gaten te houden. Samen met Stichting PAAB kunt u in ieder geval net zo compleet zijn in uw dienstverlening als een concurrent met vergunning.

Vergunning

Stichting PAAB heeft zelf een Wft-vergunning en besteedt de advieswerkzaamheden uit aan Akkermans & Partners Pensioen Juristen (AFM 12011477). Wilt u meer weten over Stichting PAAB? Kijk even op de site, www.stichtingPAAB.nl of stuur een e-mail naar info@stichtingPAAB.nl.

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!



De sprong naar SBR/XBRL is niet zo groot



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





Annette Coers-van Vliet AA,
Nieuw Veldhoen Accountants & Adviseurs,
Boskoop, Novak-lid sinds 2004

Inéz Verdood-Sloof,
Slijterij en wijnhandel De Gouden Leeuw,
Stolwijk

KIEZEN DOE JE SAMEN

Als mkb-accountant staat u dichtbij uw klanten. U begrijpt waar ondernemers mee zitten en voorziet hen van advies op maat. Samen werkt u aan een optimaal resultaat. Dat doen wij bij Novak ook. Met u. Wij denken graag met u mee, ondersteunen u in uw werk en behartigen uw belangen.

Sluit u nu aan bij Novak. Kijk op www.novak.nl.

Word ook lid
van Novak.
Kijk op Novak.nl.

Nederlandse organisatie
van accountants en
accountantskantoren

Novak. Voor de mkb-accountant.



novak