

Accountantsmagazine

Het vakblad voor de mkb-accountant en het accountantskantoor



Een kijkje in de
keuken van
Bouwend Nederland

De grens tussen
boekhouden
en **samenstellen**

**Verkorte opleiding
Financieel Planner:**
De blik vooruit

Nummer 2, september 2015

 **novak**

*In de
samenstelp praktijk*



vertoont u de hoogstandjes

met Novak Samensteldossier

Met Novak Samensteldossier kosten samenstell opdrachten u minder tijd en moeite. Tegelijkertijd levert u uw klant een hoge kwaliteit. Stap dus snel over op CaseWare's leidende samenstelsoftware, inclusief de kwaliteitsstandaard van Novak, de herziene COS 4410, SBR en meer. Want met CaseWare beschikt u over de techniek om hoogstandjes te vertonen in uw samenstelp praktijk.



**BEYOND
THE BALANCE**

Inhoud



Vereniging Novak

- 05 Column Novak
- 06 'De mkb-accountant is een subjectieve adviseur'
- 08 Een kijkje in de keuken van Bouwend Nederland
- 11 Column Adviescollege
- 12 'Het gaat om de collectieve belangenbehartiging van de mkb-accountant'

Stichting Novak

- 14 Terug naar de basis
- 18 De grens tussen boekhouden en samenstellen
- 20 Toekomst pensioen in eigen beheer
- 24 Welke software moeten we kiezen?
- 27 Autobrief II nader in beeld

Novak Opleidingen

- 28 De blik vooruit
- 30 'Door onderscheidend te zijn, stel je jouw toekomst veilig'

Colofon

Accountantsmagazine
het vakblad voor de
mkb-accountant en
het accountantskantoor

Vierde 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 of als u persoonlijk lid bent. U kunt ook een los jaarabonnement afsluiten op Novak accountantsmagazine. Dit kost 75 euro per jaar. Opzegging kan uitsluitend per kalenderjaar en moet vóór 15 oktober, voorafgaand aan het nieuwe contributiejaar, schriftelijk 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

Coverfoto

Anke Bot

© Niets uit deze uitgave mag worden vervaardigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand 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 toestemming van de uitgever.

Onderling gratis bellen met vast en mobiel?

Da's aardig zakelijk van Galaxy



Nu is het moment om over te stappen. Met Galaxy Hosted Telefonie en Mobiele Telefonie heeft u een voordelige en complete oplossing. U belt voortaan gratis van vast naar mobiel en van mobiel naar vast.

Galaxy Hosted Telefonie geeft u vele mogelijkheden zoals; automatisch doorverbinden, groepsgesprekken opzetten, uw eigen wachtmuziek instellen, faxen: alles is mogelijk.

U heeft er verder geen omkijken naar. We regelen snel de overstap en het behoud van uw eigen telefoonnummers.



088-42 52 900 • contact@galaxy.nl • galaxy.nl/actie

Actie geldig tot 31 december 2015 en geldt alleen voor nationale gesprekken op basis van een contract van 2 jaar.



MARCO MOLING

Commercieel excelleren

Digitalisering, automatisering, meer aanbieders en kritischere klanten zorgen ervoor dat de omzet voor uw basisdienstverlening steeds meer onder druk komt te staan. Sinds 2009 is er zelfs een volumedaling in onze sector van meer dan tien procent waar te nemen, volgens ING. Hoe nu verder?

De afgelopen tijd zijn er diverse publicaties verschenen die ingaan op nieuwe verdienmodellen en strategische keuzes voor accountants. Deze publicaties hebben één ding gemeen: zij gaan ervan uit dat business uiteindelijk een kwestie van kiezen is. Dat is op zich een mooi uitgangspunt. Echter, een ander hebben deze publicaties ook gemeen: zij gaan voorbij aan het feit dat elke accountant anders is qua persoonlijkheid, gedrag en drijfveren. Daarnaast

heeft de klant specifieke behoeftes en wensen. Iedereen is namelijk uniek. Juist in deze tijd waar verdwijnende omzet moet worden goedgehaakt met extra adviesomzet is er de noodzaak tot meer diepgaande kennis van uw klant. Wie is uw klant? Hoe herkent u bepaalde behoeftes? Hoe kunt u met specifieke vraagtechnieken de latente wensen van uw klant omzetten in extra advies? Vragen die steeds belangrijker worden. De toekomstige mkb-accountant die succesvol wil blijven zal een persoon moeten zijn die met de juiste 'touch' en 'flair' omgaat met zijn of haar klant, maar ook met weerstanden en eigenaardigheden. Vakkennis zal niet altijd meer voldoende zijn. Hoe kunt u toch onder-

“Juist in deze tijd is er de noodzaak tot meer diepgaande kennis van uw klant.”

scheidend zijn binnen het speelveld van alle mkb-adviseurs die allemaal roepen hoe geweldig zij zijn? Dan heb ik nog niet eens de administratiekantoren genoemd die vooral roepen dat uw klant géén accountant nodig heeft en dat zij het allemaal goedkoper kunnen aanbieden. Wat is de oplossing voor u?

Uiteindelijk gaat het om perceptie bij uw klant. Deze perceptie bepaalt of uw klant voor u kiest en blijft kiezen. Perceptie is gekoppeld aan uw imago. Dat imago bestaat uit vakkennis, maar vooral uit de wijze waarop u communiceert met uw klant. Daar valt nog heel veel te winnen. Ik heb de afgelopen vijf jaar mogen ervaren hoeveel er te winnen valt op deze terreinen. Met heel veel vakkennis en zeven titels op zak zou je in beginsel zeggen dat je een acquisitiesprek eigenlijk niet meer hoeft te voeren. Toch heb ik juist gemerkt en gevoeld dat de zachtere elementen in een relatie en de wijze van communicatie de basis vormen van succes. Novak wil zich sterk maken voor belangenbehartiging van de mkb-accountant. Imago en ondernemerschap zijn twee thema's waar wij u in willen ondersteunen. Daartoe hebben wij een leergang ontwikkeld: 'Commercieel excelleren'. Het is een prachtige praktische leergang geworden, samen ontwikkeld met één van de beste trainers van Nederland, Silvia Blankestijn. Silvia is overigens genomineerd om trainer van het jaar 2015 te worden.

Wij willen u het beste bieden. Ik hoop dat u deze unieke kans met beide handen zult aangrijpen. Het bepaalt uw toekomst! Laat die succesvol zijn!

*Drs. Marco Moling AA RA
Voorzitter vereniging Novak*

Novak-bestuurslid Richard van Leeuwen:

‘De mkb-accountant is een subjectieve adviseur’



Op de vorige algemene ledenvergadering van de vereniging Novak, gehouden op maandag 15 juni in Zeist, trad Richard van Leeuwen toe tot het bestuur van de vereniging Novak. Richard is sinds 2008 voor 50 procent eigenaar van AACC, een accountancy- en belastingadvieskantoor met een vestiging in Apeldoorn en een belang in een kantoor in Zutphen.

Leendert Haaring

Binnen het bestuur van de vereniging Novak is Richard van Leeuwen AA/RB verantwoordelijk voor het thema ‘ondernemerschap’. Net als alle ondernemers hebben accountants te maken met een veranderende wereld. Zij hebben tegenwoordig niet alleen concurrentie van collega-accountants, maar ook van boekhouders en zelfs van automatiseerders, die nu ook technisch in staat zijn om een jaarrekening samen te stellen. Vanwege de toenemende concurrentie is het volgens Richard van belang dat mkb-accountants duidelijker communiceren over hun kwaliteiten en de diensten die zij aan ondernemers kunnen aanbieden. “Als jouw gedrag leidt tot een bepaalde uitvraag van diensten en je vindt zelf dat je meer kunt, dan moet je een ander geluid laten

horen. Je moet je dan afvragen of je het verwachtingspatroon dan wel goed hebt geschetst. Daar ligt voor de mkb-accountant een uitdaging”, aldus Richard.

Belangenbehartiger

Volgens Richard onderscheiden accountants zich in ieder geval vanwege hun accountantstitel. “De accountantstitel staat voor betrouwbaarheid en zekerheid”, vertelt Richard. “In het verlengde daarvan kunnen wij bijvoorbeeld naast het verzorgen van een samenstelverklaring adviseren bij deze klanten. Wij kunnen ook verklaringen afgeven richting banken met aan assurance verwante zekerheid zonder daarbij meteen controlerend accountant te worden.”

Over de inhoud van de werkzaamheden van een accountant die wettelijke controles verzorgt, kan en wil Richard weinig oordelen. Die wijkt daarvoor te veel af van die van de mkb-accountant. Hij wil nog wel het volgende kwijt: “Een groot verschil met de controleaccountant is dat de mkb-accountant een subjectieve adviseur is. De mkb-accountant is de belangenbehartiger van de ondernemer werkzaam in het midden- en kleinbedrijf. Om die rol zo goed mogelijk te kunnen invullen, moet je als mkb-accountant mogelijk aan de slag met persoonlijke ontwikkeling, want het is evident dat de hedendaagse adviseur over meer en andere competenties moet beschikken dan voorheen. Novak zou daarin een rol kunnen spelen als coach.”

profiëren. “Traditioneel zijn veel mkb-accountants risicoavers, terwijl de meeste ondernemers juist graag risico’s nemen. Veel accountants kijken bij de bedrijfsvoering dan ook vooral naar de kosten die een ondernemer maakt. Als zij zich echt verdiepen in het verdienmodel van hun klant – dus waar hij zijn omzet mee maakt en hoe hij in de branche staat – dan vraagt dat om een andere benadering. Je hebt dan geen gesprek met jouw klant over bedreigingen, maar over kansen. In plaats van snijden in kosten kun je als accountant kijken naar mogelijkheden om de omzet van jouw klant te vergroten. Uiteraard moet je daarbij natuurlijk wel rekening houden met de geldende wet- en regelgeving, maar de ondernemer zou die andere attitude zeker waarderen.”



Communicatie

Volgens Richard moet de accountant zijn eigen toegevoegde waarde duidelijk maken door in de ‘comfort-zone’ van de klant te komen. “Als de accountant zich meer als ondernemer onder ondernemers begeeft, wordt zijn toegevoegde waarde omarmd”, vertelt Richard. “Spreek ik een klant vaak, dan herken ik wat voor hem interessant is. Kom ik een nieuwsbericht tegen dat voor zijn onderneming van belang is, dan deel ik dat met hem. Dat is gewoon een kwestie van oprechte interesse. Als je een ondernemer één keer per jaar spreekt, je levert een boekje tegen een fors bedrag en bent daarnaast ook nog eens kritisch, dan heb je geen betrokkenheid en ziet hij jou niet graag langskomen”, vertelt Richard. “De rol van controller van het mkb gaat dan aan de beroepsgroep voorbij.”

Richard vindt niet alleen dat de mkb-accountant frequenter moet communiceren, maar ook gewoon beter. “Vergeet ook niet dat elke klant anders communiceert, dus het is van belang dat je bij elke ondernemer een eigen modus vindt, zodat er van optimale gegevensuitwisseling sprake zal zijn.”

Risico's

Volgens Richard zouden ondernemers het ook waarderen als accountants zich meer als ondernemer zouden

NBA

Richard erkent dat mkb-accountants behoefte hebben aan een belangenbehartiger en is van mening dat die rol niet a priori ligt bij de NBA. “De focus van de NBA ligt bij het wettelijk kader en dat is ook prima zo. Ik zou het vreemd vinden als de NBA zich nu ineens als belangenbehartiger zou profileren. Voor het behartigen van de belangen van de individuele mkb-accountant is de vereniging Novak de ideale partij. Novak kent de specifieke problemen waar de mkb-accountants mee geconfronteerd worden en die zijn niet altijd een-op-een gelijk aan die van de accountants die wettelijke controles verzorgen. Onze leden zijn daarnaast geen ondernemers die de barricades opgaan, maar zij hebben wel degelijk behoeften. Het is bijvoorbeeld van belang dat mkb-accountants niet overbelast worden door regels die direct zijn afgeleid van de regelgeving voor de wettelijke controle. De mkb-accountant zit daar niet op te wachten en zijn klant, de mkb’er, al helemaal niet. De mkb-accountancy verdient dus een eigen hoofdstuk”, aldus Richard.

“Zorg ervoor dat je
als vereniging tussen
de leden staat.”

Een kijkje in de keuken van Bouwend Nederland

Foto's: Anke Bot

Bouwend Nederland is de werkgeversvereniging van de bouw- en infra-bedrijven. De brancheorganisatie heeft 4.300 leden, waaronder de grote spelers zoals BAM en Heijmans, maar vooral ook de vele mkb-bouwbedrijven die ons land rijk is. Fries Heinis, sinds oktober 2014 algemeen directeur van Bouwend Nederland, beantwoordde enkele vragen.

Theo Scholte

Bouwend Nederland werkt met regio's en afdelingen. Waarom?

“Het hoofdkantoor van Bouwend Nederland is gevestigd in Zoetermeer. Onze leden zitten echter verspreid door heel Nederland. Het is belangrijk dat wij zijn waar onze leden zijn, niet andersom. We gaan dus naar onze leden toe. De regiokantoren en lokale afdelingen zijn de voelsprietten van onze vereniging. Leden hebben vaak contact met de afdelingen, regelmatig met het regiokantoor en soms met ‘Zoetermeer’. Het begin van de afdelingen gaat vaak ook verder terug dan de geschiedenis van Bouwend Nederland. Als de leden zich in die setting thuis voelen, dan zouden wij wel gek zijn om die opbouw te veranderen.”

Ook werken jullie met verschillende secties. Hebben die verschillende belangen?

“Onze leden zijn kleine, middelgrote en grote bouw- en infrabedrijven, in alle deelaspecten. Verschillende leden hebben verschillende behoeften. We hoeven een groot bedrijf bijvoorbeeld geen aanbod te doen van onze financiële ledenvoordelen. Ze zijn vaak zelf groot genoeg om een goede inkoopprijs te bedingen. En een kleinbedrijf wil bijvoorbeeld minder weten over onze lobby, maar heeft des te meer aan onze bijeenkomsten over marketing of verduurzaming. Daarom werken wij met secties, zoals bouw en infra, klein en groot, zodat alle leden precies krijgen wat ze van ons wensen.”

Hoe behartigen jullie de belangen van jullie leden?

“Onze belangenbehartiging speelt zich op alle niveaus af. Zo zitten onze regiocollega's samen met lokale bouw- en infraondernemers bij de gemeenten aan tafel voor de zogenaamde ‘gemeentelijke bouw- en infraoverleggen’. Opdrachtgevende partijen, zoals de gemeenten, onze opdrachtnemende leden en wijzelf zitten daar als het ware met de benen op tafel, om met elkaar te praten over aankomende opdrachten en regelgeving. Dat is effectieve lokale belangenbehartiging.

Op landelijk niveau zijn het vooral de voorzitter, Maxime Verhagen, en de afdelingsdirecteuren die de lobby voeren, maar betrekken we onze leden waar het kan. Zo was Maxime onlangs met enkele van onze leden op bezoek bij de minister-president nadat ze gezamenlijk een brandbrief hadden gestuurd over het pakket aan wet- en regelgeving voor bedrijven met personeel dat de on-

dernemer bepaald niet stimuleert om mensen nog een vast of zelfs maar tijdelijk dienstverband aan te bieden.

Een ander mooi voorbeeld is onze bouwkeet-actie. Eind september 2014 hebben we vier dagen lang een bouwkeet op de stoep van de Tweede Kamer gezet. Daar hebben we veel ministers, Kamerleden, externe relaties, en vooral ook onze leden met elkaar laten discussiëren over actuele zaken. Dat is lobby in optima forma, met de brancheorganisatie als facilitator.”



“De regiokantoren en lokale afdelingen zijn de voelsprietten van onze vereniging.”

Het lage btw-tarief op verbouwingen en renovaties is per 1 juli komen te vervallen. Gaan jullie leden daar veel van merken?

“Dat denk ik wel ja. Eerder hebben we berekend dat dankzij het verlaagde btw-tarief 20.000 banen zijn behouden. Uit onderzoek bleek dat als gevolg van het verlaagd btw-tarief bijna een op de drie bedrijven geen mensen heeft hoeven ontslaan. Daarnaast zei ook 17 procent van de bedrijven dat zij minder mensen hoefden te ontslaan. Ook bleek dat door deze stimuleringsmaatregel meer consumenten overgingen op het verduurzamen van de woning. Andersom geldt ook dat afschaffen van de maatregel banen zal kosten.”

Wat is jullie visie op mkb-accountants?

“Mkb-accountants zijn een belangrijke vraagbaak en steunpilaar voor onze mkb-leden. Deze groep bouwbedrijven heeft het in de relatie met financiële marktpartijen lastig door de beeldvorming die samenhangt met de crisis – hoge financiële risico's – maar ook met het feit dat veel bouwbedrijven hun financiële informatievoorziening slecht op orde hebben. Deze informatie is vaak onvolledig en niet tijdig. Ook hebben de banken problemen met de slechte moraliteit van de debiteuren in de bouw. Soms wordt informatie die wel beschikbaar is niet met de bank of verzekeraar gedeeld. Dit versterkt het wantrouwen. Tegelijkertijd zijn bouwers van nature sterk op het bouwproces gericht en vinden ze financiële partijen die steeds meer zekerheden vragen maar lastig. Mkb-accountants kunnen in die relatie steun en toeverlaat zijn en bouwbedrijven in dit spanningsveld adviseren.”

“Accountants kunnen adviezen aanreiken om bijvoorbeeld financieringsaanvragen beter gehonoreerd te krijgen.”

Waar laten accountants kansen liggen? Waar hebben jullie leden behoefte aan?

“Accountants kunnen onze mkb-leden nadrukkelijk helpen om op de hierboven genoemde punten op proactieve wijze te rapporteren. Accountants zijn voor bouwbedrijven een in hun ogen veilige intermediair,

waar men zich vrijer voelt om gevoelige informatie te delen. Wij geven met onze voorlichting via onze website of bij bijeenkomsten onze leden voortdurend het advies om niet met verrassingen te komen als het om de financiële informatievoorziening gaat. Accountants kunnen op allerlei manieren adviezen aanreiken om bijvoorbeeld financieringsaanvragen beter gehonoreerd te krijgen. Vaak heeft een kleiner bouwbedrijf

immers weinig meer dan een rekeningcourantkrediet bij een bank. De sector is op dit punt nog zeer traditioneel.”

Heeft u een tip voor de vereniging Novak op het gebied van belangenbehartiging?

“Doe de juiste dingen. Dat klinkt wel gek wellicht, maar zorg ervoor dat je als vereniging tussen de leden staat en dat je de dingen doet waar de leden écht wat aan hebben. Ga niet navelstaren óf jezelf schreeuwerig in de media verkopen. Zorg dat je meerwaarde biedt en doe de dingen die individuele leden niet zelf kunnen. Neem leden soms mee naar lobbygesprekken met gemeenten of in Den Haag. Of organiseer bijeenkomsten waar leden informatie krijgen, waar ze elkaar kunnen ontmoeten en waar ze mogelijk door iemand van buiten jullie branche geprikkeld worden. Als je dat consequent doet, dan ontstaat er vertrouwen en wordt de vereniging sterker.”

Fiscale software in de cloud?

Probeer nu gratis Unit4 Fiscaal Gemak
unit4fiscaalgemak.nl

UNIT4

In business for people.



CAREL VERDIESEN

Foto: Marja Brouwer

Kreeftensoep

Mijn (schoon)ouders bereiken leeftijden die, naar wat ik van ze moet aannemen, bereikt is door hard werken in het 'zweet des aanschijns'. Ze begonnen te werken toen ze veertien waren en hebben het land gemaakt tot wat het nu is. Als er dus iets te vieren is, neem ik ze graag mee, deze keer naar een restaurant.

"Zeg Carel, denk je dat ik soep van € 12,50 wel lekker kan vinden?", het was een restaurant in het wat hogere segment, "ik zie helemaal geen vlees op de kaart!" Pas na een grondige vertaling van de menukaart konden de oudere heren hun keuze maken. "Schrijf dan ook gewoon 'lam' op, dan weet ik gelijk wat het is", werd er nog gebromd.

Zouden onze klanten ook zo naar onze opdrachtbevestigingen en rapportages kijken? Als accountant valt het niet mee om aan de ondernemer, die vooral vakman is, zonder toelichting over te brengen dat de woordenbrij in de opdrachtbevestiging de bedragen zeker waard is. Wij

gaan er te makkelijk vanuit dat iedereen wel snapt dat we kwaliteit willen en kunnen leveren en dat dat geld kost. Toch is het belangrijk om dat goed uit te leggen. De voorbeeldteksten uit de HRA kunt u gebruiken, maar zijn niet altijd geschikt of ze zijn zelfs commercieel contraproductief. Het zijn dan ook voorbeeldteksten! U mag afwijken, als u de boodschap maar overbrengt.

Maak er, desnoods met uw communicatiemannetje, mooie wervende teksten van, waaruit helder blijkt wat u doet en welke kwaliteit daaraan verbonden is. Bespreek dit met uw klant. Het feit dat u dat met hem doet geeft al aan dat u in hem wilt investeren om de samenwerking te laten slagen en dat is uiteindelijk het belangrijkste koopargument. Net als het restaurant er alles aan doet om een

diner om te zetten in een heerlijke avond moet u duidelijk maken dat uw dienstverlening zijn onderneming ontzorgt en ja, dat kost wat. Voor de meeste klanten geldt dat een hogere prijs acceptabel is als u duidelijk laat zien dat u kwaliteit levert en dat u er voor de ondernemer bent. Een ABC 'tje: aandacht, behulpzaamheid en complimentjes.

Overigens moeten niet alleen de accountants zelf duidelijk maken dat zij voor kwaliteit staan. Ook de NBA zou een extra stapje kunnen zetten om werkend Nederland duidelijk te maken dat een van haar wettelijke taken het bevorderen van de goede beroepsuitoefening. Dat zou ons helpen.

"De kreeftensoep was overigens heerlijk hoor, net als het lam", zeiden de oudere heren in koor, "maar niet zo lekker als de soep die je moeder maakt, jongen." Ik had een heerlijke avond die de prijs meer dan waard was. Een ABC'tje.

Carel is vicevoorzitter van het Adviescollege voor Beroepsreglementering van de NBA en bestuurslid van de vereniging Novak.

"Voor de meeste klanten geldt dat een hogere prijs acceptabel is als u duidelijk laat zien dat u kwaliteit levert."

Commissie MKB:

'Het gaat om de collectieve belangen-behartiging van de mkb-accountant'

De commissie MKB is dit jaar in het leven geroepen. Binnen een aantal maanden tijd heeft dit orgaan van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) al drie producten ontwikkeld. Deze worden na de zomer gelanceerd.

Leendert Haaring



"De mkb-accountant moet nadenken over de markt en nieuwe verdienmodellen."

Bert Willems

Foto: Marja Brouwer

De commissie MKB is in het leven geroepen om de Ledengroep Openbaar Accountants (LOA) te adviseren over de ontwikkelingen binnen de mkb-accountancy. Steef Visser RA is de voorzitter. Steef begon zijn loopbaan in 1979 bij Brands & Wolff Accountants (later gefuseerd met Ernst & Young) en richtte daarna in 1989 samen met Ger Visser – overigens geen familie – het kantoor Visser & Visser op. Die keuze bleek een schot in de roos. Inmiddels is Visser & Visser uitgegroeid tot een Top 30-accountantskantoor. "Wij zijn ons gaan vestigen waar de klanten zitten", vertelt Steef Visser. "Inmiddels hebben wij tien vestigingen verspreid door het hele land, die allemaal het midden- en kleinbedrijf bedienen. De verhouding van onze werkzaamheden is 80 procent non-assurance, 20 procent assurance."

Expertise

Vanuit de LOA neemt Bert Willems AA zitting in de

commissie. Bert begon in 1989 bij Moret & Limperg in de auditpraktijk. In 1997 besloot hij zich te richten op de mkb-accountancy. Via Account Adviesgroep in Echt en Koenen en Co in Maastricht kwam hij in 2003 terecht bij de GIBO Groep in Brunssum, waar hij tot eind 2012 leiding gaf aan het kantoor. Vandaag de dag is Bert managing director bij Score Flex, een adviesorganisatie voor zelfstandige ondernemers, met vestigingen in Maastricht, Den Haag, Rotterdam en Elsloo. "Wij ontzorgen zzp'ers", vertelt Bert over zijn organisatie. "Wij houden ons bezig met arbeidsmarktconcepten en gemeenschappen voor zzp'ers. Wij verzorgen voor hen ook accountancywerkzaamheden. Dat doen wij ook voor kleine ondernemingen tot twintig medewerkers. Daarnaast bieden wij onze diensten aan opdrachtgevers van zzp'ers aan. Wij zijn gespecialiseerd in de fiscale en juridische haken en ogen die zitten aan het inschakelen van zzp'ers."

Duidelijke keuze

De heren zijn van mening dat de openbaar accountant een duidelijke keuze moet maken om zijn meerwaarde voor de ondernemer te behouden. "Je kunt niet meer op de traditionele wijze accountancywerkzaamheden uitvoeren met een berg onderhandenwerk wat je niet gefactureerd kunt krijgen", vertelt Bert. "Je moet nadenken over de markt en over andere verdienmodellen. Een heleboel accountants in het mkb hebben dat inmiddels gedaan. Zo hebben wij onze back office uitbesteed."

"Als mkb-accountant heb je volop kansen als je maar een duidelijke keuze maakt", vult Steef aan. "Je kunt je specialiseren. Visser & Visser heeft bijvoorbeeld takken ingericht voor corporate finance en pensioenadvies. Ook hebben wij een apart IT-bedrijf. Vroeger dachten wij vooral geografisch. Nu kijken wij steeds meer naar disciplines."

Aandachtsgebieden

De commissie MKB ontfermt zich in haar advisering aan de LOA over de volgende aandachtsgebieden:

- Gewenste regels, standaarden en maatregelen voor de openbaar accountant in het mkb;
- Deskundigheidsbevordering, vaktechnische specialismen, ledenondersteuning en beroepsontwikkeling in het mkb;
- Behartigen van de gemeenschappelijke belangen van de openbaar accountant in het mkb (ook internationaal).

"Onze commissie bestaat uit accountants die met de voeten in de klei staan", vertelt Steef Visser. "Het zijn pragmatische mensen, die het klappen van de zweep kennen. Twee commissieleden komen van middelgrote kantoren, de rest van kleine kantoren. Fred de Vries en Gerard van IJzendoorn nemen deel vanuit het bureau van de NBA. Er zit dus veel mkb-expertise in de commissie."

"Bij de vorming van de commissie is Marco Moling, als vicevoorzitter van het LOA-bestuur, nauw betrokken geweest. Dat is natuurlijk mooi voor Novak-leden", vult Bert aan.

"Als mkb-accountant heb je volop kansen als je maar een duidelijke keuze maakt."



Steef Visser

Maatwerkproducten

Als onderdeel van deskundigheidsbevordering richt de commissie MKB zich ook op het vervaardigen van maatwerkproducten. Enkele producten zijn inmiddels in ontwikkeling. Steef Visser: "In de tweede helft van het jaar zullen wij de *MKB-samenstelbundel* publiceren. In deze uitgave wordt de belangrijkste regelgeving voor de samenstellingspraktijk in zestig pagina's bevat. Ook komen we met een brochure over Standaard 4410. Deze publicatie leidt mkb-accountants door de lastige momenten van het samenstelproces."

De commissie MKB ontfermt zich daarnaast over de financieringsproblematiek. "De mkb-accountant kan in mkb-financieringen een belangrijke rol spelen als adviseur", zegt Steef. "De NBA moet daar natuurlijk sturing aan geven, bijvoorbeeld in de vorm van opleidingen en het creëren van bewustwording. Voor dergelijke zaken is het van belang om overleg te voeren met externe partijen, zoals het ministerie, de banken en de Kamer van Koophandel om zo de meerwaarde van de mkb-accountant duidelijk zichtbaar te krijgen."

Ten slotte start de NBA op initiatief van de commissie MKB op korte termijn met het geven van voorlichting over toetsingen. Op de NBA-site wordt ingegaan op regelmatig voorkomende vragen.

Contact

Na de zomer worden de eerste producten gelanceerd. Voor de verdere ontwikkeling van producten voor de mkb-accountant zal de commissie ook contact zoeken met serviceorganisaties als SRA en Novak. "Het is daarbij belangrijk dat wij de discussie vanuit collectieve belangenbehartiging voeren. Laten we niet, zoals eerder dit jaar, de standpuntuitwisseling tussen serviceorganisaties en de NBA over de media uitspelen", aldus Bert Willems. "Laten we om de tafel gaan zitten en op die manier de mkb-accountant bedienen. Het gaat uiteindelijk om de collectieve belangenbehartiging van de mkb-accountant."

Novak-leden hebben zelf ook een belangrijke rol te spelen. Steef Visser: "Novak-leden zijn ook lid van de NBA. Heb je behoefte aan een bepaald product of heb je een goed idee, laat je dan horen! De commissie is er immers voor alle mkb-accountants."

Samenstellingsopdracht conform de nieuwe Standaard 4410:

Terug naar de basis



Foto: RoyalPrint

De nieuwe Standaard 4410 heeft vergaande gevolgen voor de samenstellingsopdracht. Aangezien dit product het verschil maakt voor menig mkb-accountant is het van essentieel belang om kennis te nemen van de wijzigingen die per 1 januari 2016 van kracht worden.

Marcel Kurvers

De samenstellingsopdracht, de meest uitgevoerde opdracht door accountantskantoren, is uitgegroeid tot een bijna allesomvattende opdracht: van het inboeken van administraties tot en met het opstellen van de jaarrekening en de bijbehorende fiscale aangifte. Met name de administratieve dienstverlening en de samenstellingsopdracht zijn vaak met elkaar verweven. De reden hiervoor is mede te vinden in de periodieke kwaliteitstoetsingen, waarbij veel kantoren denken: 'als het maar in het dossier zit'. Dossiers voor samenstellingsopdrachten zijn daardoor steeds groter geworden. Gelukkig bestaat er de mogelijkheid van een digitaal dossier. Dit kan echter tot problemen leiden wanneer het dossier wordt getoetst bij de periodieke kwaliteitstoetsing. Dan valt het complete dossier onder de toetsing. In de praktijk blijkt regelmatig discussie te ontstaan over werkzaamheden waarvan de toetser van mening is dat deze hadden moeten worden uitgevoerd en de mening van de accountant, die stelt dat dergelijke werkzaamheden niet onder de opdracht vallen en daarom niet zijn uitgevoerd.

Risicogericht

Middelen als risicogericht samenstellen en het toepassen van materialiteit worden ingezet om de samenstellingsopdracht efficiënter uit te voeren en de grote brij aan werkprogramma's en bijbehorende vastleggingen drastisch in te perken. De nieuwe Standaard 4410 biedt waardevolle aanknopingspunten om de samenstellingsopdracht te moderniseren en efficiënter te maken.

De vraag is of vanuit de definitie van de samenstellingsopdracht in de nieuwe Standaard 4410 er nog gesproken kan worden van risicogericht samenstellen of van risicogericht administreren? De nieuwe Standaard 4410 formuleert de definitie van de samenstellingsopdracht klip en klaar:

"Een samenstellingsopdracht is een opdracht waarbij een accountant deskundigheid inzake administratieve verwerking en financiële verslaggeving toepast om:

- het management te ondersteunen bij het opstellen en presenteren van historische financiële informatie van een entiteit in overeenstemming met een van*

toepassing zijnd stelsel inzake financiële verslaggeving; en

- hierover te rapporteren zoals dat door deze standaard wordt vereist."

Concreet betekent dit dat alle werkzaamheden tot aan de oplevering van een uitgewerkte saldijst/kolommenbalans niet onder de samenstellingsopdracht vallen, maar moeten worden gezien als overige opdracht, namelijk administratieve dienstverlening. Het gemiddelde werkprogramma op postniveau is bedoeld voor het uitvoeren en vastleggen van de voorbereidende werkzaamheden om te komen tot de jaarrekening. Dit werkprogramma maakt nu meestal onderdeel uit van de samenstellingsopdracht en het samensteldossier. Ook een risicogerichte aanpak speelt in op het werkprogramma (op postniveau) dat is opgenomen in het samensteldossier.

Inzicht in de cliënt

Buiten kijf staat dat het bij de samenstellingsopdracht belangrijk is om inzicht in de cliënt en de onderneming te hebben. Dit gebruikt de accountant vervolgens bij het doorlezen van de samengestelde informatie en is een essentieel onderdeel van risicogericht samenstellen. Ook is dit inzicht van belang om te kunnen inspelen op de wensen en behoeften van de cliënt binnen de mogelijkheden die wet- en regelgeving biedt. Daarbij hoort een eenduidige en zuivere formulering van het opdrachtenpallet van de accountant. Vervolgens is het aan de cliënt om de keuze te maken waarvoor hij de accountant wenst in te zetten, al dan niet gebaseerd op het advies van de accountant.

Ontrafeling

Om voor de cliënt duidelijkheid te verschaffen, dienen opdrachten die nu veelal ineengevlochten zijn (zoals administratieve dienstverlening en de samenstellingsopdracht) te worden ontrafeld en zuiver te worden geformuleerd. Elke opdracht kan daarbij worden gezien als een component met een kop en een staart. Het eindproduct van het ene component is het beginproduct voor een vervolgcomponent. Voor de accountant betekent dit dat elk type opdracht eigen werkzaamheden en een eigen dossier kent. Daarnaast is er een samenhang tussen de diverse opdrachten. Door de werkzaamheden binnen de juiste opdracht uit te voeren voorkomt de accountant dat een opdracht onnodig zwaar wordt, vanuit wet- en regelgeving bezien. Voor accountantsopdrachten is immers aanvullende regelgeving van toepassing. Niet-accountantsopdrachten kennen deze aanvullende regelgeving niet en daar is bijvoorbeeld alleen de Wwft en de VGBA van toepassing.

Schematisch kan de samenhang tussen de verschillende opdrachten als volgt worden weergegeven:

Administratieve dienstverlening

Wenst de cliënt dat het accountantskantoor periodiek de boekhouding verzorgt, inclusief de aangifte omzetbelasting, dan kiest de cliënt voor administratieve dienstverlening. Het betreft het periodiek inboeken van de administratie en het aansluiten van onderlinge posten (al dan niet op basis van een werkprogramma op postniveau) en het documenteren van vraagpunten en relevante bescheiden. Relevante documentatie dient direct te worden opgeslagen op de juiste plek in het (administratie)dossier. Aan het eind van het boekjaar wordt een uitgewerkte kolommenbalans opgeleverd als eindproduct van de administratieve dienstverlening. Dit kan samen met een overzicht van aandachtspunten dienen als beginproduct voor een vervolgoopdracht, bijvoorbeeld de 'aangifte plus opdracht' of een samenstellingsopdracht.

Aangifte plus

Is de cliënt niet verplicht om een jaarrekening te laten opstellen en heeft hij de jaarrekening niet voor specifieke doeleinden nodig (bijvoorbeeld voor financiering), dan kan de cliënt volstaan met een 'aangifte plus opdracht'. Hierbij wordt de fiscale aangifte voor de cliënt verzorgd op basis van de uitgewerkte kolommenbalans uit de administratieve dienstverlening. De cliënt ontvangt de aangifte en de uitgewerkte kolommenbalans of een ander overzicht, zo lang het maar niet gekwalificeerd wordt als financieel overzicht.

Puur samenstellen

Is de cliënt verplicht om een jaarrekening op te stellen en kiest hij ervoor om dit door het accountantskantoor te laten doen, dan wordt een samenstellingsopdracht uitgevoerd.

De samenstellingsopdracht begint waar de administratieve dienstverlening eindigt, bij een uitgewerkte kolommenbalans. Boekt de cliënt zelf de administratie, dan wordt voor de cliënt alsnog een klein gedeelte van de administratieve dienstverlening uitgevoerd in de aanloop naar de samenstellingsopdracht. Immers, de kans is groot dat de cijfers nog moeten worden gefatsoe-

neerd om tot een bruikbare kolommenbalans te komen. Vervolgens wordt gestart met de samenstellingsopdracht.

De accountant beoordeelt het concept vanuit zijn kennis van de cliënt en de eisen vanuit wet- en regelgeving. Daarnaast inventariseert de accountant bespreek- en adviespunten voor afstemming met de

"De nieuwe Standaard 4410 biedt waardevolle aanknopingspunten om de samenstellingsopdracht te moderniseren en efficiënter te maken."

cliënt. Met betrekking tot deze werkzaamheden vindt vastlegging plaats in het samensteldossier.

Het enige onderdeel dat bij deze werkaanpak over-eind blijft, vanuit de gedachte van het risicogericht samenstellen, is de aandacht voor de cliënt en zijn onderneming en het effect daarop in de (concept)jaarrekening. De inperking van vragen op postniveau in het werkprogramma is niet langer meer van toepassing binnen de samenstellingsopdracht. Op basis van het eindproduct van de samenstellingsopdracht, de jaarrekening met samenstellingsverklaring, kan een vervolgoopdracht worden gestart, bijvoorbeeld een beoordelings- of controleopdracht.

De samenhang tussen de administratieve dienstverlening en de samenstellingsopdracht is als volgt schematisch weer te geven:

Cliëntdossier

Gedurende het jaar zijn er diverse contactmomenten met de cliënt: face-to-face, telefonisch en per e-mail.

Hierbij kan opdrachtverstijgende informatie beschikbaar komen die in een later stadium of voor een collega relevant is. Het is van groot belang deze informatie

te signaleren en centraal te documenteren, zodat iedereen die voor de cliënt werkzaam is deze kan raadplegen.

Hetzelfde geldt voor documenten als de bedrijfsbeschrijving, statuten, risicoprofiel in het kader van de Wwft et cetera. Dergelijke informatie dient te worden

vastgelegd in een opdrachtverstijgend cliëntdossier dat bij contact met de cliënt, zo nodig, direct moet worden geraadpleegd en/of bijgewerkt.

Effect op dossiertemplates

Wordt deze aanpak in de praktijk inmiddels veelvuldig toegepast? Nee, bij lange na nog niet. Een belangrijke rol is weggelegd voor de diverse softwareleveranciers van dossiertemplates. Deze aanpak heeft immers gevolgen voor de opbouw en inhoud van dossiertemplates. Data en onderliggende relevante stukken moeten nu in het bij de opdracht behorende dossier worden opgeslagen en niet meer allemaal in één samensteldossier. Kortom, er ontstaat een template op opdrachtniveau waarin afhankelijk van de opdrachten die voor de cliënt worden uitgevoerd één of meer dossiers worden aangemaakt. Dit betekent bijvoorbeeld een apart administratiedossier, een apart samensteldossier et cetera. Afhankelijk van rechten en rollen worden deze dossiers al dan niet van elkaar gescheiden. Daarnaast bieden technische mogelijkheden hier uitkomst: door het toepassen van slimme koppelingen tussen de diverse dossiers wordt voorkomen dat onderliggende stukken op meerdere plekken moeten worden opgeslagen. Met dergelijke koppelingen is het mogelijk om vanuit het ene dossier 'door te klikken' naar onderliggende stukken in een ander dossier op die onderdelen waar dat nodig is.

Update Novak Kwaliteitshandboek

Voor een effectieve invulling van de nieuwe Standaard 4410 is het een must om de hierboven beschreven aanpak toe te passen in de praktijk. Maar waar begint u? Als grootste handboekontwikkelaar voor kleine en middelgrote accountantskantoren heeft Novak begin deze zomer een herziene versie van het Novak Kwaliteitshandboek uitgebracht. In deze versie is deze werkaanpak vertaald naar praktische instructies en modellen om u zo te helpen bij het maken van de vertaalslag naar een efficiëntere aanpak en invulling te geven aan de nieuwe Standaard 4410. Samenstellen begint bij de basis. Ook de bijbehorende dossiertemplates bij de diverse softwareleveranciers worden de komende maanden omgebouwd, zodat deze passen binnen de nieuwe werkaanpak.

Marcel Kurvers is projectleider van het Novak Kwaliteits-handboek.

“De samenstellingsopdracht begint waar de administratieve dienstverlening eindigt.”

Nu ook **ONLINE** samenstellen
of controleren met
Novak werkprogramma's

Kijk op
MLE365.nl



THINK PROFESSIONAL | LET'S MLE



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

Staan de salarisprofessionals van uw kantoor al in het register?

Onze registers:



Waarborg van Kwaliteit

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

Organisaties die daartoe gekwalificeerde medewerkers collectief hebben geregistreerd:

AAR, ADP, ADVADO, a/s WORKS, Baker Tilly Berk, BDO, Berckhout Financial & IT Services, Bol Adviseurs, Brouwers, CSE administratie en advies, DRV, DSM, EY, Flynth, Grant Thornton HR Services, HLB Van Daal, InterimWorX, Incommme HR- en salarisexperts, JAN[®] Accountants, Loket.nl, Meeuwssen ten Hoopen, Nmbrs[®], NorthgateArinso, Payroll Resources, PayRoll Solutions, Polaris, P-Direkt, Rijkse Accountants & Adviseurs, Salarisjobs, Salarispoint, Telegraaf, UNIT4, Van Oers, Visma, VvAA, WePayPeople, Witlox.



De grens tussen boekhouden en samenstellen

De samenstelpraktijk verandert. SBR doet zijn intrede, klantendashboards en portals worden veelvuldig ingezet en de scheiding tussen boekhouden en samenstellen wordt steeds vaker expliciet gemaakt. Wat zijn de gevolgen van deze ontwikkelingen voor software en wat is de volgende stap?

Michiel Wijma

Toen Make Life Easier B.V. ruim vijf jaar geleden begon met de ontwikkeling van controle- en samenstelsoftware gingen we in gesprek met accountantskantoren over de gebruikerswensen. Samen met accountantskantoren ontwikkelden wij de software. Eén sessie met gebruikers kan ik mij nog goed herinneren. Het ging over het aanmaken van correcties in de samenstelpraktijk. Moet je in de samenstellapplicatie nog correcties ten behoeve van de boekhouding kunnen doorvoeren? Hoe vaak komt dit voor? Hoe moet dit eruit zien? Waarom doe je de correcties niet in de boekhouding? Wij bemerkten toen dat bij een groot aantal kantoren er een troebele scheiding bestond tussen boekhouden en samenstellen.

Kentering

Tijdens het samenstellen werd de boekhouding voor een flink deel bijgewerkt. Er vond onderhoud op achterstallige boekhouding plaats.

In de afgelopen jaren zie je een kentering. De boekhouding is een boekhouding met een volledig uitgewerkte kolommenbalans in een boekhoudpakket. De correcties worden daar grotendeels verwerkt. Het proces van administratieve dienstverlening kan een kwaliteitscheck ondergaan met werkprogramma's voor de boekhouding. Daarna volgt het samenstellen.

Kentering bij het samenstellen

Het samenstelproces richt zich vervolgens op het opbouwen van een samensteldossier conform de regelgeving en richtlijnen, het opstellen van een jaarrekeningrapport en het genereren van een SBR-rapportage. Beschikbare data worden ingevuld met webservice-koppelingen vanuit andere systemen, zoals het CRM, de financiële administratie en analysepakketten. Per post gaat de accountant risicogericht aan de slag. Veel werkprogrammastappen doen het nodige bij posten met een hoog risico en minder bij posten met een laag risico.

Wie doet de boekhouding?

Wanneer de accountant de boekhouding doet voor de klant worden correcties geboekt in de boekhoudsoftware en vervolgens opnieuw ingelezen. Doet de klant zelf of een andere partij de boekhouding, dan wordt de correctie geboekt in de samenstelsoftware. Het aantal correcties in de samenstelsoftware neemt in ieder geval af. Wellicht speelt de verbeterde kwaliteit van de boekhouding, met bankkoppelingen en e-facturatie, daar een belangrijke rol in. De scheiding tussen boekhouden en samenstellen lijkt een feit, of toch niet?

Symbiose met GTD

De volgende stap is de inpassing van tussentijdse dossiervorming in het jaardossier. Wij noemen dit Geautomatiseerde Tussentijdse Dossiervorming (GTD). De accountant doet zelf de boekhouding, de salarisadministratie en de aangiftes. Iedere maand is hij 'bij' voor zijn klant, beschikt over voldoende informatie en legt vast wat er vastgelegd moet worden. Deze informatie-

vastlegging kan uiteraard als input dienen voor het jaarlijkse samensteldossier. Iedere maand en ieder kwartaal krijgt het samensteldossier, volledig geautomatiseerd, input op basis van de boekhouding en aan het eind van het jaar nog even een check op de risicoposten. Vervolgens, letterlijk met een druk op de knop, de jaarrekening genereren en de SBR instance inschieten bij Digipoort en het samenstelproces is afgerond. Zo maakt de samenstelpraktijk optimaal gebruik van de boekhouding en is er sprake van procesoptimalisatie voor zowel de boekhouding als het samenstelproces. Een optimale scheiding enerzijds en een maximale integratie anderzijds.

XBRL en SBR, een zorgenkindje?

Bij accountantskantoren heerst nog wel eens enige vrees voor XBRL en SBR, terwijl juist zij goed zijn 'weg te automatiseren', met een goede verwerking van

XBRL in de mapping aan de voorkant van de applicatie. Tijdens het maken van de toelichtingen bouwt de accountant vanzelf een SBR-rapportage, zonder dat hij het door heeft. Deze SBR-rapportage kan de accountant rechtstreeks vanuit onze software, MLE samenstel, aanbieden bij Digipoort. SBR zorgt er ondertussen wel voor dat de betrouwbaarheid van data hoger wordt, doordat data één keer worden vastgelegd en steeds weer worden hergebruikt. SBR zal de komende jaren verder uitbreiden.

Fundament blijft: regelgeving en professionele oordeelsvorming

De regelgeving en het denkproces van de accountant blijven voor ons centraal staan bij de ontwikkeling van accountancysoftware. MLE publiceert de relevante regelgeving en de Novak-werkprogramma's, grondslagen en tools in de applicaties zelf. Deze content wordt bovendien intelligent aangeboden. Op basis van de ingevoerde data en ervaringen komt MLE met een contextafhankelijk voorstel. De accountant wordt hiermee gefaciliteerd in zijn denkproces. Bovendien worden de routinematige werkzaamheden van de accountant zo veel mogelijk geautomatiseerd. Daardoor ontstaat weer tijd voor professionele oordeelsvorming.

De accountant blijft de regisseur en uitvoerder van het samenstelproces en zoomt vanuit zijn professie in op de risico's en adviseert hiervoor.

Michiel Wijma is directeur van softwareontwikkelaar Make Life Easier B.V. Met MLE controle en MLE samenstel ontwikkelt MLE accountancysoftware. Dit jaar bestaat MLE vijf jaar en meer dan honderd kantoren werken met MLE-software. Daarnaast mag MLE vijf partijen uit de top 30 tot haar klantenkring rekenen. Met MLE 365 wordt de online oplossing geïntroduceerd voor accountantskantoren die in de cloud willen werken.

“De regelgeving en het denkproces van de accountant staan centraal bij de ontwikkeling van accountancysoftware.”

Toekomst **pensioen** in **eigen beheer**

Op 1 juli 2015 stuurde staatssecretaris Wiebes zijn plannen 'Oplossingsrichtingen pensioen in eigen beheer' aan de Eerste en Tweede Kamer. Vooral het grote verschil tussen de fiscale waarde van een pensioenverplichting en de commerciële waarde moet daarmee worden opgelost.

Peter ter Beest



Staatssecretaris Wiebes streeft naar 1 januari 2016 als invoeringsdatum, maar geeft aan dat zorgvuldigheid boven snelheid gaat. In zijn brief werkt Wiebes twee varianten uit:

- de oudedagsbestemmingsreserve (OBR);
- oudedagssparen in eigen beheer (OEB).

OBR

Hieronder wordt ingegaan op de opbouwfase, het aanwendingsmoment, de uitkeringsfase en het overgangsrecht van de OBR.

Opbouwfase

Ten laste van de vennootschapsbelasting mag een reserve op de balans worden gevormd. Als grondslag voor de dotatie geldt het fiscaal in aanmerking te nemen loon van de dga tot een maximum van € 100.000,-. Hierop komt een soort AOW-franchise in mindering van € 11.936,- (bedrag 2015). Het dotatiepercentage bedraagt voor iedere dga een maximaal vast percentage, waarbij geen rekening wordt gehouden met leeftijd en sterftekansen. Het dotatiepercentage moet nader worden vastgesteld op basis van budgetneutraliteit ten opzichte van de huidige situatie. De vorming van de reserve levert liquiditeitsverruiming op aangezien geen dekkingseis wordt gesteld. De middelen blijven derhalve beschikbaar voor de onderneming.

Bij geen of onvoldoende winst kan de dotatie leiden tot verlies. Dotatie is jaarlijks facultatief maar als in enig jaar niet wordt gedoteerd, kan dat later niet worden ingehaald.

Gelet op de mogelijkheid dat de dga tevens pensioen als gewone werknemer of als dga bij een andere BV opbouwt, moet er een samenloopbepaling komen voor het maximum van € 100.000,- verminderd met het franchisebedrag van € 11.936,-.

Tijdens de opbouwfase zijn nog geen civiel-juridisch afdwingbare (pensioen)aanspraken. De Wet Verevening Pensioenrechten bij Scheiding is derhalve ook niet van toepassing bij een eventuele echtscheiding van de dga.

Aanwendingsmoment

Verplichte aanwending van de OBR ten behoeve van de dga vindt uiterlijk plaats:

- binnen twee maanden nadat de dga de AOW-gerechtigde leeftijd heeft bereikt dan wel vijf jaren later indien en voor zover de dga (reëel) loon geniet; of
- binnen zes maanden nadat de aandelen in de betreffende vennootschap zijn verkocht, geschenken of anderszins zijn overgegaan, of de dga anderszins ophoudt dga te zijn.

Op het aanwendingsmoment moet de OBR worden aangewend voor de verwerving van een lijfrenteverzekering, lijfrentespaarrekening of lijfrentebeleggingsrecht bij een verzekeraar, bank of beheerder van een beleggingsinstelling. Zo niet, dan valt de reserve vrij ten gunste van de winst en dient een revisierente van maar liefst 40 procent te worden betaald, bovenop de vennootschapsbelasting.

Een andere optie is een afwikkeling in eigen beheer: de omzetting van de OBR in een periodieke uitkeringen gedurende twintig jaren vanaf de AOW-gerechtigde leeftijd vermeerderd met het aantal jaren tussen het tijdstip van ingang en AOW-gerechtigde leeftijd indien de uitkering eerder ingaat. Alsdan wordt het opgebouwde

kapitaal in twintig jaar (of meer) afgebouwd door het doen van gelijkmatige uitkeringen. Van een levenslange uitkering is in eigen beheer dus geen sprake.

Uitkeringsfase

Indien wordt gekozen voor de aankoop van een lijfrente, lijfrentespaarrekening of lijfrentebeleggingsrecht zijn de uitkeringen bij de dga in box I belast (inclusief voorheffing loonbelasting). Indien voor de eigenbeheerafwikkelingsoptie wordt gekozen zijn de uitkeringen eveneens in box I belast.

Qua waardering: geen actuariële berekening. Wel wordt het deel van het kapitaal/reserve dat nog niet is uitgekeerd jaarlijks opgerent met het u-rendement. In het eerste jaar van uitkeren (vanaf de AOW-leeftijd) wordt 1/20e van het beginkapitaal uitgekeerd, in het tweede jaar 1/19e van het saldo (dat resteert na vermindering van de eerste termijn en na verhoging met het bedrag van de oprenting) et cetera.

Bij overlijden gaat de uitkering over op de partner of kinderen van de dga of als die er niet zijn aan de erfgenamen/natuurlijke personen.

Overgangsrecht

Er zijn twee opties:

1. De bestaande pensioenverplichting tegen fiscale waarde inbrengen in de OBR, waarvoor zowel de dga als diens partner moeten tekenen;
2. De bestaande pensioenopbouw bevroren (hierop blijft de huidige wet- en regelgeving van toepassing) en voor de toekomst gebruik maken van de OBR.

OEB

De OEB is een variant op de huidige beschikbare premieregeling. Opgemerkt moet worden dat de dga net als 'gewone werknemers' de mogelijkheid blijft houden pensioenaanspraken op te bouwen op basis van eindloon-, middelloon- of beschikbare premieregeling *mits* de pensioenregeling wordt ondergebracht bij een professionele verzekeraar. Daarnaast moet in de loonbelasting een nieuw wettelijk kader worden ontwikkeld voor oudedagssparen in eigen beheer.

Opbouwfase

Als grondslag voor het sparen geldt uiteraard wederom het fiscaal in aanmerking te nemen loon van de dga tot een maximum van € 100.000,-, minus een AOW-franchise van € 11.936,-.

De jaarlijkse dotatie aan de reserve ten laste van de vennootschapsbelasting kan worden gebaseerd op een speciaal voor de dga geldende maximum beschikbare premiestaffel. Een alternatief kan een vast opbouwpercentage zijn. Jaarlijks kan worden beslist of en hoeveel wordt gedoteerd. Inhaal van eerder niet benutte ruimte is later niet mogelijk. Net als bij de OBR wordt geen dekkingseis gesteld, waardoor de middelen beschikbaar blijven voor de onderneming.

Gelet op de mogelijkheid dat de dga tevens pensioen als gewone werknemer of als dga bij een andere bv opbouwt, moet er uiteraard ook een samenloopbepaling zijn.

De jaarlijkse oprenting van de gevormde reserve geschiedt op basis van het u-rendement, derhalve los van het daadwerkelijke rendement dat in het eigen beheerlichaam is gemaakt. De oprenting komt ten laste

van de winst. In tegenstelling tot de OBR heeft de dga vanaf het eerste moment wél een (pensioen)aanspraak, echter niet anders dan op de ingelegde gelden en het daarop bijgeboekte rendement. Eventueel kan worden gekozen een deel van het saldo aan te wenden voor een externe afdekking van het vooroverlijdensrisico of het extern bedingen van een ander kwalificerende lijfrente voor de partner en/of kinderen.

Omdat de dga gelijk een aanspraak heeft, staat reeds in de opbouwfase een *oudedagsspaarverplichting* op de balans en zal de commerciële en fiscale waarde van de verplichting hoogstwaarschijnlijk niet afwijken van elkaar.

Er kan geen dividend worden uitgekeerd tot de waarde van de oudedagsspaarverplichting op de datum waarop de dividendbehoefte speelt. Als meer dividend



wordt uitgekeerd dan de verplichting toelaat, wordt de waarde van de verplichting aangemerkt als loon uit vroegere dienstbetrekking. Daarbovenop komt 20 procent revisierente als sanctie.

Aanwendingsmoment

Verplichte aanwending van de oudedagsspaarverplichting ten behoeve van de dga vindt uiterlijk plaats:

- binnen twee maanden nadat de dga de AOW-gerechtigde leeftijd heeft bereikt; of
- maximaal vijf jaren later indien en zolang de dga (reëel) loon geniet (voor gemiddeld één dag per week werken).

Als de dga voortijdig overlijdt, vindt binnen twaalf maanden na dat overlijden verplichte aanwending van de oudedagsspaarverplichting plaats ten behoeve van de partner en de kinderen (zonder leeftijdsbeperking), volgens een bepaalde verdeelsleutel. Indien geen partner en/of kinderen aanwezig zijn, vindt verplichte aanwending aan ten behoeve van de erfgenamen/natuurlijke personen.

Bij niet regulier afwikkelen gelden vergelijkbare sancties als bij het huidige pensioen in eigen beheer, tenzij de aanspraak niet voor verwezenlijking vatbaar is. Hiervan is sprake bij een dringend maatschappelijke omstandigheden van faillissement, surseance van betaling of schuldsanering.

Uitkeringsfase

De gevormde oudedagsspaarverplichting zal worden afgebouwd in een periode van twintig jaar, vermeerderd met het aantal jaren tussen het tijdstip van het uitkeren en de AOW-gerechtigde leeftijd door het doen van (afgezien van de oprenting) gelijkmatige uitkeringen.

Qua waardering: geen actuariële berekening. Wel wordt het deel van het kapitaal dat nog niet is uitgekeerd jaarlijks opgerent met het u-rendement. In het eerste jaar van uitkeren (vanaf de AOW-leeftijd) wordt 1/20e van het beginkapitaal uitgekeerd, in het tweede jaar 1/19e van het saldo et cetera. Bij overlijden gaat het recht op de nog niet uitgekeerde termijnen over op de partner of kinderen van de dga (zonder leeftijdsbeperkingen) volgens een bepaalde verdeelsleutel of indien de dga geen partner en/of kinderen heeft aan de erfgenamen/natuurlijk personen.

Dividenduitkeringsmogelijkheden: gelijk als in de opbouwfase, namelijk dat tot het saldo van de verplichting geen dividenden kunnen worden uitgekeerd op straffe van kwalificatie als afkoop met de bekende sanctie als gevolg.

Overgangsrecht

Er zijn twee opties:

1. De bestaande pensioenverplichting tegen fiscale waarde inbrengen in de OBR waarvoor zowel de dga als diens partner moeten instemmen c.q. moeten tekenen;
2. De bestaande pensioenopbouw bevroren (hierop blijft de huidige wet- en regelgeving van toepassing) en voor de toekomst gebruik maken van de oudedagsspaarregeling.

Voor reeds opgebouwde pensioenaanspraken houdt men de mogelijkheid om deze onder te brengen bij een professionele pensioenverzekeraar.

Conclusie

Wiebes geeft de voorkeur aan het OEB en gaat hierover het debat aan met de Kamers. Gezien het facultatieve overgangsrecht, welke door Wiebes interessant is gemaakt door de optie te bieden tegen fiscale waarde van de pensioenverplichting over te gaan, zullen veel huidige problemen worden opgelost mits de dga en diens partner hiervoor tekenen. Daar waar men dat niet wil of kan, denk onder meer aan een ex-echtgeno(o)t(e) die weigert te tekenen, zal dit nieuwe stelsel leiden tot nog meer complexiteit, met twee naast elkaar lopende stelsels: het huidige stelsel en het nieuwe stelsel.

Men kan zich afvragen of een fiscale wetgever überhaupt het probleem met pensioen in eigen beheer kan oplossen, aangezien dit met name is veroorzaakt door de huidige situatie op de financiële markt. Was bijvoorbeeld sprake van een marktrente van vier procent of hoger, dan hadden wij de huidige discussies waarschijnlijk niet gehad.

Mr. Peter A. ter Beest MPLA is als associate partner werkzaam voor Akkermans & Partners, dé exclusieve pensioenpartner van Novak!

VOORDELIJG PRINTEN MET PAPIER VAN LYRECO!

2¹⁹
per pak



Lyreco

- Multifunctioneel papier, geschikt voor alle doeleinden
- Voor inkjet- en laserprinters, copiers en mfp's

Doos van 5 pakken van 500 vellen A4, 80 g

157.796

1⁹⁹
per pak



Lyreco Budget

- Het papier bij uitstek voor het afdrucken van grote volumes

Doos van 5 pakken van 500 vellen A4

159.543

BESTELLEN KAN VIA WWW.LYRECO.NL
Nog geen webshopaccount bij Lyreco?
Vraag deze dan nu aan via novak@lyreco.com

Dynamiek aanbod fiscale software:

Welke software moeten we kiezen?

Er is de nodige dynamiek ontstaan rond het aanbod van fiscale aangifte-software. Maar liefst drie softwarepakketten zouden aan het eind van dit (aangifte)jaar niet meer ondersteund worden: Sdu Belasting Office, Unit4 Fiscaalmanager (Primaccount) en Unit4 Fiscaal. Unit4 bleek bereid te zijn nog door te gaan tot eind 2016 met Unit4 Fiscaal. De mededeling van Sdu kwam echter heel onverwachts. Veel kantoren worstelen nu met de vraag: welke fiscale aangiftesoftware moeten we kiezen?

Arjan Gelderblom

Het juiste pakket selecteren is lastig. Gelukkig hebben SRA en Full•Finance Consultants recentelijk de verschillen tussen diverse fiscale softwarepakketten in kaart gebracht. Zo'n pakketvergelijkingsonderzoek geeft inzicht in de functionele verschillen, conversiemogelijkheden, prijsstelling, toekomstige softwareontwikkelingen en dergelijke. Het voordeel van zo'n onderzoek is dat u niet zelf al deze informatie hoeft te verzamelen, maar met een pakketvergelijkingsonderzoek heeft een kantoor nog geen pakketselectie gedaan. Zo'n pakketvergelijkingsonderzoek is een generiek onderzoek, terwijl het kiezen van de juiste software een organisatiespecifieke keuze is. De vraag blijft dus: op welke manier selecteert u zo objectief mogelijk software die bij uw organisatie past?

Conversie

Bij de overgang van het ene fiscale pakket naar het andere is conversie van data heel belangrijk. De

leveranciers van fiscale software geven aan conversiemogelijkheden beschikbaar te hebben naar hun eigen fiscale software. Alleen is niet elke conversie inhoudelijk gezien hetzelfde. De ene leverancier geeft aan met behulp van MS-Excel, CSV of ASCII gegevens te converteren, uitgezonderd de historie, terwijl een andere leverancier naast de stamgegevens ook de historie van de afgelopen twee jaren converteert en de data van de Serviceberichten Aanslag (SBA).

Voor Primaccount (Unit4 Fiscaalmanager) en Unit4 Fiscaal ligt er een migratiepad naar Unit4 Fiscaal Gemak. Voor SBO-gebruikers is er door Sdu een migratiepad gelegd naar Elsevier. Voor SBO-gebruikers bieden naast Elsevier ook AFAS en Unit4 een overstapservice aan. De overstapservice van AFAS is ook beschikbaar voor kantoren die nu Primaccount of Unit4 Fiscaal gebruiken. Van belang is vooraf duidelijkheid te krijgen van de 'nieuwe' leverancier welke data er geconverteerd gaat worden en of dit al dan niet kosteloos is.

LEVERANCIERS – PRODUCTEN E.D.

Leveranciers	Software	Webbased	Online	On premise
AFAS Software	AFAS Profit Fiscaal	Nee	Ja	Ja
Reed Business Media	Elsevier Nextens	Ja	Ja	Nee
Tecknow	Tecknow Tax	Nee	Nee	Ja
Unit4 Accountancy	Unit4 Fiscaal Gemak	Ja	Ja	Nee
Wolters Kluwer	KBP aangiftesoftware	Nee	Ja	Ja



Selectiecriteria	Leverancier A	Leverancier B	Leverancier C	%
1. Kenmerken/karakteristieken leverancier				
2. Functionaliteit				
3. Gebruikersvriendelijkheid				
4. Conversiemogelijkheden				
5. Toekomstige softwareontwikkelingen				
6. Koppelingen/integratiemogelijkheden				
7. Techniek				
8. Prijs				
9. Implementatie, consultancy				
10. Ondersteuning, servicedesk e.d.				
11. Referenties				
12. Besparing (efficiency)				
Totaalscore				

Online en cloud: begripsverwarring

Zowel AFAS Fiscaal als Elsevier Nextens, KBP en Unit4 Fiscaal Gemak worden door de leveranciers aangeboden als online-toepassing. Maar wat verstaan ze onder 'online'? Er is wel een verschil. AFAS Fiscaal is een toepassing gemaakt om te werken in combinatie met het besturingssysteem MS-Windows. Deze toepassing wordt met een stukje extra software ook aangeboden als online-toepassing (web enabled). Dit geldt ook voor KBP. Elsevier Nextens en Unit4 Fiscaalgemak zijn specifiek ontwikkeld als toepassing voor het web (webbased).

Een toepassing die geschikt is voor het internet (web enabled) blijft wat de look-and-feel betreft een Windows-applicatie. Webbased-toepassingen kennen een heel eigen look-and-feel en zijn specifiek ontwikkeld voor gebruik in een browser. De verwachting is dat de komende jaren steeds meer softwareleveranciers de overstap maken naar een webbased-variant. Elsevier en Unit4 maken die stap met hun fiscale software dus nu. Dat is voor een softwareleverancier een ingrijpende stap, vergelijkbaar met de overstap van MS-Dos naar MS-Windows.

'Oude' en nieuwe fiscale software

Elsevier Nextens en Unit4 Fiscaal Gemak zijn nieuwe softwarepakketten in tegenstelling tot AFAS Fiscaal, Tecknow Tax (Tecknow) en KBP Aangiftesoftware (Wolters Kluwer). Deze softwarepakketten kunnen dus door een kantoor gebruikt worden vanaf een eigen hardware-infrastructuur (on premise). Daarnaast bieden AFAS en KBP hun fiscale software online aan. Elsevier Nextens en Unit4 Fiscaal Gemak zijn alleen in een online-variant (webbased) beschikbaar.

Voor de 'oude' softwarepakketten zijn meer in de praktijk beproefde koppelingen en integraties beschikbaar. Zo is er bijvoorbeeld een koppeling tussen AFAS Fiscaal en het klantenportaal Cliënt Online van PinkWeb, terwijl deze koppeling er nog niet is voor Elsevier Nextens, KBP en Unit4 Fiscaal Gemak. Die komen voor het eind van dit jaar beschikbaar.

De al langer bestaande fiscale software kent meer functionaliteit dan de nieuwe software. Dat is voorstelbaar. De 'oude' softwarepakketten hebben een al jarenlange ontwikkeling achter de rug, terwijl bij het maken van nieuwe fiscale software er gestart is bij 'nul'. Elsevier Nextens en Unit4 Fiscaal Gemak hebben nog

de nodige ontwikkelingspanningen te verrichten. Belangrijk daarbij is dat ze duidelijkheid geven over wanneer ontbrekende functionaliteit al dan niet beschikbaar komt en deze toezeggingen vervolgens nakomen.

Applicatielandschap

Een belangrijk punt: de fiscale software is een onderdeel van het totale applicatielandschap van een kantoor. Zo zijn andere softwarepakketten uit dit landschap van belang voor het maken van koppelingen en integraties. De keuze voor een fiscaal softwarepakket moet dus ook passen in het totale (toekomstige) applicatielandschap. Het is één puzzelstukje.

Selectiematrix als hulpmiddel

Een selectiematrix is een handig hulpmiddel om te komen tot de keuze van het juiste softwarepakket. In deze selectiematrix staan selectiecriteria vermeld waarvan er hierboven een aantal is besproken. Zo'n selectiematrix kan er als volgt uitzien.

In de kolom 'Leverancier' vult u per selectiecriteria een score in en na optelling ontstaat er per leverancier een totaalscore. Het gaat dan om een ongewogen score. Het is ook mogelijk om de scores te wegen en/of door meerdere betrokkenen te laten invullen. Het selectiecriteria 'functionaliteit' bijvoorbeeld krijgt dan een hoger gewicht mee dan het criterium 'kenmerkenkarakteristieken leverancier'.

Selectie software is uw keuze

Het selecteren van fiscale software is uiteindelijk uw eigen keuze. Antwoorden op de in dit artikel gestelde vragen kunnen daarbij helpen. Heeft u belangstelling voor het pakketvergelijkingsonderzoek van Full•Finance of wilt u zich laten ondersteunen bij uw keuze, neemt u dan gerust contact met ons op.

Arjan Gelderblom (a.gelderblom@fullfinance.nl) is consultant bij Full•Finance Consultants te Apeldoorn (www.fullfinance.nl).



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



Autobrief II nader in beeld

Op 25 augustus 2015 beantwoordde staatssecretaris Wiebes (Financiën) de schriftelijke vragen van de Tweede Kamer over de Autobrief II.

Autobrief II schetst hoe het kabinet van 2017 tot en met 2020 de autobelastingen eenvoudiger wil maken, gericht op een stabiele stroom aan belastinginkomsten en met meer milieuwinst. Dat doet het kabinet door de autobelastingen minder afhankelijk te maken van CO₂-uitstoot en in te zetten op een streng Europees bronbeleid. Het kabinet richt de fiscale prikkels op segmenten waar het effect groot is. Emissieloos rijden wordt gestimuleerd door de bijtelling voor volledig elektrische auto's op vier procent te houden. Voor alle andere auto's gaat de bijtelling naar 22 procent.

De aanschafbelasting BPM gaat stapsgewijs naar beneden met in totaal twaalf procent in 2020. De motorrijtuigenbelasting daalt voor iedereen. Alleen eigenaren van oude diesels die zonder fabrieksroetfilter zijn geleverd en tot honderd keer meer vervuilen dan nieuwe modellen, gaan vanaf 2019 meer betalen.

Met de Autobrief II wordt zuinig rijden gericht en efficiënt gestimuleerd. De aandacht voor luchtkwaliteit wordt substantieel versterkt. En voor particulieren wordt de aanschaf en autobezit goedkoper. Uit de antwoorden van Wiebes op de vragen van de Tweede Kamer blijkt onder andere het volgende.

Aantal zuinige auto's loopt snel op

Op 1 augustus 2015 reden er 57.867 volledig elektrische personenvoertuigen (EV's) en plug-ins (PHEV's) in Nederland. De verwachting is dat dit aantal eind 2015 zal oplopen tot 70.000 en tot 90.000 eind 2016. Van dit aantal is naar schatting tachtig procent aangekocht voor zakelijk gebruik. Voor zover het leaseauto's betreft, zullen deze personenvoertuigen in de periode 2017-2020 op de tweedehandsmarkt komen. Een zelfstandig ondernemer rijdt over het algemeen langer door dan vier jaar. Hiermee rekening houdend wordt het aantal EV's en PHEV's dat in de periode 2017-2020 op de Nederlandse tweedehandsmarkt komt geschat op 60.000 tot 70.000.

Belastingvoordeel plug ins wordt afgebouwd

Het kabinet kiest ervoor om in de periode 2017-2020 de huidige fiscale stimulering van EV's voor zowel nieuwverkopen als het rijdende wagenpark voort te zetten, hetgeen een positief effect zal hebben op de Nederlandse tweedehandsmarkt van EV's. Dit geldt met name voor de MRB-vrijstelling voor EV's. Voor PHEV's kiest het kabinet ervoor om, met het mainstream worden van de plug-in techniek voor grotere en zwaardere auto's, de PHEV's meer en meer als reguliere auto's te behandelen en de fiscale stimulering in beheerste stappen af te bouwen. Om de PHEV's voor de Nederlandse tweedehandsmarkt interessant te houden, stelt het kabinet voor om deze groep voertuigen voor de jaren 2017 en 2018 een halftarief in de MRB te geven en in 2019 en 2020 een kilocorrectie van 300 kg.

Gemiddeld aantal privékilometers auto van de zaak: 10.080 kilometer

De Belastingdienst beschikt niet over de gegevens over het aantal privékilometers dat met de auto's van de zaak wordt gereden. Voor de belastingheffing is alleen van belang of het aantal gereden privékilometers op kalenderbasis meer dan 500 km is of niet. In 2014 is het onderzoek Nationaal Zakenauto uitgebracht. Hieruit blijkt dat bestuurders die meer dan 500 kilometer privé per jaar rijden (en dus op grond van de wet een bijtelling verschuldigd zijn) gemiddeld 39.279 kilometer per jaar reden, waarvan gemiddeld 10.080 kilometer privé en dus gemiddeld 29.199 kilometer zakelijk, waarvan 18.843 kilometer woon-werkverkeer betrof.

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

Verkorte opleiding Financieel Planner:

De blik voo

Ondernemers hebben behoefte aan een financieel regisseur: een adviseur die hen bijstaat bij het nemen van belangrijke persoonlijke keuzes, zowel op zakelijk vlak als privé. Voor mkb-accountants die een dergelijke rol ambiëren is er nu de 'Verkorte opleiding Financieel Planner'.

Leendert Haaring

Zijn mijn doelen en wensen zowel op korte als op lange termijn financieel realiseerbaar? Die vraag zal menig ondernemer stellen aan de mkb-accountant. Bij veel producten van de accountant – denk bijvoorbeeld aan de jaarrekening – blikt de accountant terug op de prestaties van een onderneming. Veel ondernemers hebben echter vooral behoefte aan ondersteu-

plaatje van onze producten, omdat het een kwalitatief goede praktijkgerichte aanvulling is op het overige aanbod van NBA Opleidingen met betrekking tot de adviesrol van de accountant. Je gaat tijdens de colleges met praktijkopdrachten aan de slag en de rest leer je door zelfstudie. Dit is wat ons betreft een mooie kans voor de mkb-accountant om zijn adviesrol verder te



Foto's: RoyalPrint

ning bij de blik vooruit. NBA Opleidingen en Dukers & Baelemans, het opleidingsinstituut voor financiële dienstverleners, bundelden de krachten en ontwikkelden de 'Verkorte opleiding Financieel Planner'. Softwareleverancier Figlo stelde voor de opleiding financiële software ter beschikking. Novak bracht de partijen bij elkaar.

Praktijkgericht

De opleiding wordt onder de vlag van NBA Opleidingen aangeboden. Richard Jankie, business manager bij NBA Opleidingen: "Deze opleiding past in het totaal-

verbreden. Je kunt aan het einde van de opleiding gelijk een nieuwe dienst aanbieden."

Omdat de accountant al een behoorlijke bagage aan kennis heeft, wordt de opleiding Financieel Planner verkort aangeboden. De opleiding, die leidt tot het praktijkexamen van de Stichting Certificering Federatie Financieel Planners (FFP), start in september, oktober en november en duurt zes maanden. De voorbereidings-tijd voor de acht colleges is circa tien uur per week, exclusief colleges. De colleges vinden iedere twee/drie weken plaats van 14.00 tot 21.00 uur. In totaal kunnen accountants 48 PE-uren behalen.

ruit

Mark Dukers, directeur van Dukers & Baelemans: “In de eerste vijf colleges behandelen we elke keer een apart onderwerp: fiscaliteit, huwelijksvermogensrecht, successie, pensioen, en beleggen en financiële rekenkunde. In de laatste drie colleges gaan wij die zaken aan elkaar koppelen. Als je iets met successierecht doet, dan heeft dat bijvoorbeeld ook fiscale consequenties. Welke zijn dat? Die verbanden moet je leren leggen.”

Bewuste keuze

Novak-directeur Guus Ham ziet de opleiding als een manier om invulling te geven aan de roep voor meer advisering. “Door jouw klant financiële planning te kunnen bieden, bestendig je ook de relatie”, vertelt Guus. “Wij vinden het als Novak belangrijk dat de kantoren die bij ons zijn aangesloten kennisnemen van deze mogelijkheid. Het is aan de accountants zelf om een bewuste keuze te maken om financiële planning al dan niet onderdeel te laten uitmaken van hun producten- en dienstenpakket.”

Financiële planning kan bijvoorbeeld een vast onderdeel worden van de bespreking van jaarrekening. Olaf van der Elst, Manager Business Development binnen Figlo: “Elk jaar verzorg je als accountant de jaarrekening voor de klant. Waarom geef je dan niet gelijk inzicht in de financiële situatie van nu? De klant kan dan aan de hand daarvan vragen stellen en dan kun je de diepte in.”

Wat Olaf betreft is het maken van de financiële planning zelf niet de grootste uitdaging. “Met onze software kun je vrij eenvoudig een koppeling maken met andere software, bijvoorbeeld met fiscale en jaarrekeningensoftware. Een planning is zo gemaakt. De uitdaging ligt in het geven van inzicht: wat haal je uit die planning en de beschikbare gegevens en wat ga je jouw ondernemer adviseren?”

Adviesbehoefte

Tijdens de opleiding leert de accountant niet alleen de financiële planning voor de onderneming te maken, maar ook voor de persoonlijke situatie van de directeur-groootaandeelhouder. “Een echtscheiding bijvoorbeeld is vanuit fiscaal-juridisch oogpunt steeds complexer geworden, zeker voor een ondernemer. Er is



V.l.n.r. Guus Ham, Mark Dukers, Olaf van der Elst en Richard Jankie

duis zeker op dat gebied een adviesbehoefte en daar kan de accountant een rol in spelen”, aldus Mark Dukers.

In de financiële planning is er wel een duidelijke splitsing tussen de planning voor de ondernemer en die voor de ondernemer als privépersoon. Guus Ham: “Het gesprek over de persoonlijke planning voer je vaak met de partner erbij. Wat gebeurt er bijvoorbeeld bij arbeidsongeschiktheid of overlijden? Die zaken moet je inzichtelijk maken. Privézaken kunnen van invloed zijn op de ondernemingszaken en andersom. Daarom is het van belang dat je als accountant in staat bent om verbanden te leggen en dat je verschillende scenario's kunt schetsen.”

Ambassadeur

De eerste groep start in september met de opleiding. Volgens Richard Jankie volgen er meer. “Vanuit NBA Opleidingen zullen wij hier in ieder geval veelvuldig over communiceren. Onze uitdaging is dat we bewustwording creëren. We hebben daartoe onze cursisten een brochure gestuurd en een aantal digitale mailingen. De accountants moeten weten dat deze opleiding er voor hen is, zodat zij zich bewust zijn van hun mogelijkheden voor de verbreding van de adviesrol.”

Leergang vereniging Novak:

‘Door onderscheiden stel je jouw toekomst

In het najaar begint de leergang ‘Commercieel excelleren voor de mkb-accountant’, een initiatief van de vereniging Novak in samenwerking met trainingsinstituut Blankestijn & Partners. De ontwikkelaars van de training, drs. Marco Moling RA AA, voorzitter van de vereniging Novak, en ir. Silvia Blankestijn, directeur en eigenaar van Blankestijn & Partners, vertellen waarom deze training van belang is voor leden van de vereniging Novak.

Leendert Haaring



“De accountant zou beter kunnen worden in het non-verbaal waarnemen.”

taatgerichte en persoonlijke training, coaching en opleidingen geeft. Directeur en eigenaar ir. Silvia Blankestijn is ruim dertig jaar werkzaam als trainer en is auteur van onder andere ‘Communiceren met ziel en zakelijkheid’ en ‘Onderhandelen in 90 minuten’.

“De accountant is inhoudelijk heel deskundig”, vertelt Silvia Blankestijn, “maar hoe breng je die deskundigheid over op jouw klant? Bij de ene klant moet je iets op een bepaalde manier uitleggen, bij een andere klant op een andere manier. Er zijn wel zestien verschillende communicatietypes, dus de kans is zeer groot dat je in een gesprek een ander communicatietype tegenover je hebt zitten. Hoe communiceer je bijvoorbeeld als jij een rationeel persoon bent en je krijgt met een gevoelstype te maken? Daar gaan wij tijdens de leergang op in.”

Modules

De leergang ‘Commercieel excelleren voor de mkb-accountant’ is bedoeld voor mkb-accountants die klantgericht hun omzet willen vergroten door het versterken van hun interpersoonlijke vaardigheden. De leergang bestaat uit de basismodule ‘Positioneren en adviseren’, eventueel aangevuld met een of meer van de volgende verdiepingsmodules: ‘Professioneel adviseren’, ‘Succesvol acquireren’ en ‘Excellent onderhandelen’. De verdiepingsmodules kunnen alleen worden gevolgd na het succesvol afronden van de basismodule.

Marco Moling is naast accountant en fiscalist een gecertificeerd communicatie- en gedragstrainer. Hij volgde eerder een training van Blankestijn & Partners en was daar zo over te spreken dat dat voor hem de aangewezen partij was om samen een leergang voor de mkb-accountant mee te ontwikkelen. Blankestijn & Partners, opleidingen in coachen, trainen en leiderschap, is een CEDEO-erkend kwaliteitsbureau dat resul-

d te zijn, t veilig'



Foto: RoyalPrint

De basismodule 'Positioneren en adviseren' begint met een mondeling intakegesprek. "De mkb-accountant doet eerst een persoonlijkheidstest en krijgt op die manier inzicht in zichzelf en de manier waarop hij of zij communiceert", vertelt Silvia. "In de intake worden ook persoonlijke leerdoelen geformuleerd en krijgen de deelnemers advies over het opleidingstraject dat daar bij past."

De basismodule is een intervaltraining van drie losse trainingsdagen. "Na de intervaldagen brengen de accountants het geleerde in de praktijk en koppelen zij hun ervaringen terug. Het effect is zo vele malen groter dan wanneer je drie dagen achter elkaar in een hutje op de hei gaat zitten."

Feedback

Waar kan de accountant zich op het gebied van communicatie in verbeteren? "De accountant zou beter kunnen worden in het non-verbaal waarnemen", vertelt Silvia. "Je hoeft niet altijd te focussen op de inhoud, maar je moet vooral ook kijken naar de persoon die je tegenover je hebt en naar zijn of haar lichaamshouding. Daarmee kun je al een heleboel informatie inwinnen. En daar moet je natuurlijk in de praktijk iets mee doen."

"Een accountant is oplossingsgericht", vult Marco aan, "maar het is van belang dat je tools ontwikkelt om de specifieke wensen van de klant in kaart te brengen en daar op in te spelen. Feedback geven en lastige zaken bespreekbaar maken zijn daarbij erg belangrijk. Ook geef je als accountant vaak goed advies, maar is de klant niet altijd daarvan doordrongen. Hoe ga je daar mee om en hoe zorg je dat je jouw boodschap goed overbrengt en de klant overtuigt? Deze zaken komen óók tijdens de training aan bod."

Klik

Na het volgen van een training bij Silvia Blankestijn heeft Marco nu beter contact met bepaalde klanten dan voorheen. "Je leert jezelf goed kennen, je sterke en minder sterke punten, maar je pikt ook signalen sneller op en kunt beter afstemmen op de behoeftes van jouw klant. Vroeger was ik soms een uur bezig met een nieuwe klant en kon ik die uiteindelijk niet aan mij binden. Nu heb ik binnen vijf minuten door of iemand bij mij past of niet en wat de klant wilt. Ik ben zelf bijvoor-

beeld een gevoelstype en heb daardoor bewust gekozen om vergelijkbare klanten aan mij te binden. Dat geeft zoveel meer positieve energie. Elke accountant herkent wel dat hij of zij met een bepaalde ondernemer een grotere klik heeft dan met een andere klant. Maar wie ben jij en wie is jouw klant en hoe krijg je een klik? Dat zijn essentiële vragen."

Mix

Volgens Marco is deze leergang essentieel voor de mkb-accountant, omdat de accountancy concurrentie heeft van andere dienstverleners die in dezelfde vijver vissen. "Door onderscheidend te zijn kun je als mkb-accountant commercieel excelleren en stel je jouw toekomst veilig", vult Marco Moling aan. "En daar is het Novak natuurlijk om te doen. De belangen van de mkb-accountant moeten worden behartigd. Persoonlijke ontwikkeling past daar in."

De werkwijze tijdens de verschillende trainingsmodules is gebaseerd op ervarend leren. Korte, krachtige theoretische inleidingen worden afgewisseld met praktische oefeningen, reflectieopdrachten en het oefenen met eigen praktijkcasuïstiek. "De leergang is uniek", aldus Marco. "Een mooie mix van theorie, praktijk en zelfreflectie. De vereniging Novak heeft gezocht naar een training met een echte praktische mkb-insteek en daar heeft Blankestijn & Partners in kunnen voorzien." De leergang is in samenspraak ontwikkeld en Marco en Silvia zullen dan ook samen de leergang begeleiden.

Vaardigheden

Na het volgen van de leergang 'Commercieel excelleren voor de mkb-accountant' kunnen accountants:

- signalen van de klant beter oppikken en daardoor hun diensten beter afstemmen op de klant;
- effectiever omgaan met verschillende klanttypes, waardoor klanten meer open staan voor hun adviezen;
- creatiever omgaan met belangentegenstellingen en emoties functioneel gebruiken in het acquisitieproces.

Meer weten over de leergang? Kijk dan op opleidingen.novak.nl.

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 unit4.nl/accountancy.
Want de wereld van de accountant
verandert, maar uw succes niet.

