

Accountantsmagazine

Het vakblad voor de mkb-accountant en het accountantskantoor



Vereniging Novak:
Voorzitter Marco Moling
aan het woord

**BOVAG over
belangenbehartiging:**
'Wees proactief,
niet reactief'

**NEMACC-onderzoek
risicogericht samenstellen:**
'Bezint eer gij begint'

Nummer 1, mei 2015

 **novak**

Best practice in uw controlepraktijk



wordt makkelijker met CaseWare

Wet- en regelgeving voor de uitvoering van controleopdrachten zijn geen belemmering meer om in te spelen op de situatie en behoeften van uw klanten.

CaseWare Controle Manager en CaseWare Audit System maken het u zelfs makkelijk.



**BEYOND
THE BALANCE**

Inhoud



Vereniging Novak

- 05 Column Novak
- 06 'Als de NBA geen rapport voor de mkb-accountancy maakt, dan doen wij het'
- 08 'Wees proactief, niet reactief!'
- 11 Column Adviescollege
- 12 Novak neemt afscheid van bestuursleden

Stichting Novak

- 16 Bezint eer gij begint
- 20 Continuïteit van de geautomatiseerde gegevensverwerking
- 22 Wat brengt de Nationale Pensioendialoog voor dga's?
- 24 Revolutionaire ontwikkeling?
- 28 Fiscale tips en actualiteiten voor de adviespraktijk

Novak Opleidingen

- 30 Trainingen uitgelicht

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

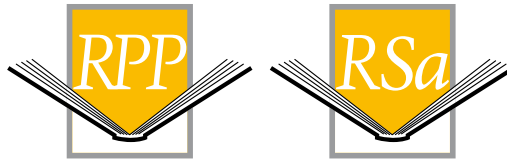
© Niets uit deze uitgave mag worden vervaardigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.



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

De Payroll Professional staat in het register!

Onze registers:



Waarborg van Kwaliteit

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

**Kom ook op 8 september 2015
naar het NIRPA congres, hét congres
voor de Payroll Professional!**

Meer informatie: www.nirpa.nl/congres





MARCO MOLING

Een klant. Interessant?

Mkb-accountant, zijn alle klanten belangrijk voor u? Als het goed is, zult u deze vraag bevestigend beantwoorden. Zijn echter alle klanten even belangrijk? Als het goed is, zult u deze vraag ontkennend beantwoorden. In de praktijk maak ik regelmatig mee dat accountants moeite hebben om te focussen op klanten die meer toegevoegde waarde leveren dan anderen. Misschien zit dat ook een beetje opgesloten in het aard van het beestje.

Als professioneel dienstverlener bent u er om ondernemers verder te helpen. Zelfs als de klant niet betaalt, aan het verdrinken is of zijn afspraken regelmatig niet nakomt. De gemiddelde accountant blijft zich dienstbaar opstellen. Dat siert u, maar is het ook zakelijk verantwoord? Binnen uw mkb-klantenportefeuille zitten verschillende typen klanten. De beste klanten

op het gebied van winstgevendheid, betaalgedrag en ondernemerschap haalt u er zo uit. Helaas wordt juist onbewust veel tijd gesoupeerd aan veeleisende klanten die op het gebied van betaalgedrag, omzetwaarde en commitment niet aansluiten op uw definitie van de ideale klant. Dit zijn de klanten die vaak veel energie vreten en u wellicht gewoon 'boekhouder' noemen.

De kunst is om maximale aandacht te geven aan zogeheten strategische klanten. Dit zijn klanten die op basis van uw normen en waarden het beste bij u passen. Zij geven u energie, zorgen voor een goed gevoel, waarderen u en erkennen uw werkzaamheden, en komen hun afspraken

na. Helaas wordt bij de keuze van strategische klanten nog teveel gekeken naar winstgevendheid. Het doet echter geen recht aan andere waardes die klanten kunnen hebben.

Naast de eerdere persoonlijke waardes kunt u denken aan strategische samenwerking, reputatie en uitstraling in de branche, en vaktechnische uitdagingen. Het kan daarom interessant zijn om uw klanten eens in te delen op basis van zakelijke criteria (omzet, winstbijdrage, betalingsgedrag), professionele criteria (vaktechnische uitdaging, kwaliteit samenwerking, reputatie klant) en strategische criteria (status klant in branche, bereidheid om imago te versterken, samenwerking). U zou aan deze criteria een wegingsfactor kunnen toekennen. Zo ontstaat uiteindelijk een beeld van klanten die voor u absoluut van strategisch belang zijn.

Klanten die laag scoren, verdienen een andere benadering. Misschien is het opzeggen van deze relatie wel een zegen. Klanten die hoog scoren daarentegen, moet u koesteren. Daarbij is het belangrijk dat u extra gaat investeren in deze klanten. Via strategisch relatiemanagement maakt u per klant een individueel plan. Natuurlijk staat of valt alles met uw standaardwerk voor de klant. Dat moet uitmuntend zijn. Echter, een strategische klant verdient meer. Dat betekent extra investeren in ongevraagd advies, het persoonlijke contact versterken en vragen om input op uw bestaande dienstverlening. Het gaat om klantbeleving. De klant vindt het fijn dat hij extra aandacht krijgt en betrokkenheid ervaart. Helaas is het verdienmodel van accountantskantoren nog teveel gericht op declarabele uren. Wat u doet met uw declarabele uren bepaalt natuurlijk het inkomen, wat u doet met niet-declarabele uren bepaalt de toekomst!

*Drs. Marco Moling AA RA
Voorzitter vereniging Novak*

“De kunst is om maximale aandacht te geven aan zogeheten strategische klanten.”

Novak-voorzitter Marco Moling:

‘Als de NBA geen ra accountancy maakt,

Vorig jaar, op 7 april, werd het start-schot gegeven voor de vereniging Novak, opgericht vanwege de behoefte bij mkb-accountants aan een eigen belangenbehartiger. Inmiddels zijn we een jaar verder. Tijd om de balans op te maken met de eerste voorzitter van de vereniging Novak, Marco Moling.

“Het is een intensieve en inspirerende periode geweest”, vertelt Marco Moling over zijn eerste jaar als voorzitter van de vereniging Novak. “We hebben een beleidsnota geschreven, hebben onze kernwaarden geformuleerd – de A-B-C-drivers ambitieus, betrokken en competent – en hebben de mogelijkheid gekregen om Novak op de kaart te zetten binnen politiek Den Haag. Het zal ook niemand zijn ontgaan dat we regelmatig onze stem hebben laten horen in de diverse media, waaronder het FD.”

Novak heeft het afgelopen jaar ook een bijdrage geleverd aan het rapport ‘In het Publiek Belang’, dat als doel heeft de kwaliteit in de accountantscontrole te verbeteren. “Eerst zou dat een accountancy-breed rapport worden. Uiteindelijk bleek het toch vooral de oob’s te betreffen”, aldus Marco. “Omdat de NBA geen behoefte ziet aan een specifiek rapport voor de mkb-accountancy hebben wij besloten om zelf het voortouw te nemen. Op onze algemene ledenvergadering van maandag 15 juni zullen wij het rapport aan onze leden presenteren.”

Input

Het mkb-accountancy-rapport van Novak vloeit voort uit de beleidsnota en de vier speerpunten van Novak: het verminderen van regeldruk, het imago en de positionering van de mkb-accountant, ondernemerschap, en opleiding en ontwikkeling. Het rapport zal de basis vormen voor het oppakken van specifieke mkb-activiteiten. “In het kader van het mkb-rapport vragen wij de input van relevante partijen: van MKB-Nederland tot de Belastingdienst, van banken tot hoogleraren en van brancheorganisaties tot politiek Den Haag”, doet Moling uit de doeken. “Wij vragen deze partijen om hun visie te geven op de mkb-accountancy en onze vier



Foto: RoyalPrint

“Ik vind het belangrijk om die mkb-stem te laten horen, niet alleen bij Novak, maar ook bij de LOA.”

Rapport voor de mkb- dan doen wij het'

thema's. Uiteraard is het doel van het rapport het in kaart brengen van zowel de behoeften van de mkb-accountant en als die van marktpartijen. Op basis daarvan komen wij met aanbevelingen en maatregelen. Onze leden zullen daar uiteraard bij worden betrokken."

Combinatie

Moling is naast voorzitter van de vereniging Novak vicevoorzitter van de Ledengroep Openbaar Accountants (LOA) van de NBA. Hoewel de meningen binnen de LOA zijn verdeeld over deze combinatie twijfelt Marco er zelf geen seconde aan. "Zowel bij Novak als bij de LOA vertegenwoordig ik dezelfde achterban. Daar gaat het om. Ik vind het belangrijk om die mkb-stem te laten horen, niet alleen bij Novak, maar ook bij de LOA. Ik ben zelf werkzaam in de mkb-praktijk en weet waar een accountant in de praktijk tegenaan loopt. Het bestuur van de LOA is ingesteld door de leden van de NBA. Dat die leden mij hebben gekozen, zie ik als een groot compliment. Ik zal er dus ook alles aan doen om die mkb-accountant voor het voetlicht te brengen."

Input

De beroepsorganisatie stelt de initiatieven en meningen van Novak niet altijd op prijs. "Men denkt soms dat wij tegen de NBA zijn, maar wij willen juist samen met de beroepsorganisatie optrekken", legt Marco uit. "Het mkb-rapport hadden wij bijvoorbeeld graag met de NBA gemaakt. Helaas constateren wij dat de primaire aandacht van de NBA toch nog steeds uitgaat naar de grote jongens. Maar goed, als de NBA geen rapport voor de mkb-accountancy maakt, dan doet Novak het. Van het totaal aantal ondernemingen is 99 procent midden- en kleinbedrijf. De accountant die daarvoor werkt, verdient aandacht. Wij spraken onlangs PvdA-parlementariër Henk Nijboer en die deelt onze mening. In de politiek wordt die behoefte dus erkend."

Licht

Wat heeft de vereniging Novak tot nu toe bereikt? "Bij de accountants is duidelijk geworden waar we voor staan en wat we willen", antwoordt Marco. "Steeds meer leden zoeken dan ook contact met ons en komen zelf met voorstellen en gedachtegangen waar we iets mee kunnen doen. Zo is onlangs een werkgroep ont-

staan van kantoren die hun licht wilden laten schijnen op de niet-oob-maatregelen uit het rapport 'In het Publiek Belang'. Zij maakten aan ons kenbaar dat de maatregelen in het rapport niet altijd even goed passen bij niet-oob-kantoren. Maatregelen die worden verwacht zijn moeilijk door te voeren bij kleinere kantoren, meestal vanwege de personeelsbezetting en dat is natuurlijk jammer. Overigens hebben we dit probleem al meerdere malen aangekaart."

Ambitie

Wat is de ambitie van Novak voor de komende periode? "We willen groeien in ledenaantal. Hoe meer leden, des te krachtiger onze stem. Ook hebben we de ambitie om relevante educatieprogramma's voor leden te ontwikkelen. Persoonlijke ontwikkeling en vaardigheden staan daarin centraal. Hoe ga je bijvoorbeeld om met zaken als acquisitie of weerstand bij een klant? Dat zijn voor accountants herkenbare zaken. Voor dergelijke kwesties zullen wij maatwerkprogramma's ontwikkelen, zodat accountants de vaardigheden leren om beter in contact te komen én te blijven met de ondernemer. Als de klant tevreden is, kun je rekenen op een langdurige samenwerking. Onze leden moeten in de toekomst nog steeds een goede boterham kunnen verdienen. Daar maken wij ons hard voor."

Algemene ledenvergadering

Op 15 juni wordt de tweede algemene ledenvergadering van Novak gehouden. Via de website en de digitale nieuwsbrieven zal daar de komende tijd nog vaak over worden gecommuniceerd. Elk lid is van harte welkom. Elk lid heeft stemrecht en dus invloed op de besluitvorming. "Tijdens de algemene ledenvergadering kunnen leden meepraten over de vereniging en de zaken die de mkb-accountant raken. De algemene ledenvergadering biedt mkb-accountants een podium waar zij ideeën kunnen delen en in groten getale de discussie kunnen voeren. Kom dus naar de algemene ledenvergadering en laat je horen! Het belang van één mkb-accountant is het belang van alle mkb-accountants."

De algemene ledenvergadering van Novak vindt plaats op maandag 15 juni 2015 in Hotel-Restaurant Oud-Londen te Zeist.

Algemeen voorzitter BOVAG over belangenbehartiging:

‘Wees proactief, niet reactief!’

BOVAG is één van de bekendste en grootste belangenbehartigers in Nederland. Een kijkje in de keuken van deze brancheorganisatie voor ondernemers in de mobiliteitsbranche is leerzaam voor elke vereniging, zeker voor een jonge belangenbehartiger als Novak. Accountantsmagazine sprak met algemeen voorzitter Bertho Eckhardt.

Leendert Haaring



De politieke standpunten van BOVAG zijn duidelijk. Die staan gewoon op Bovag.nl. BOVAG maakt zich onder andere hard voor goede bereikbaarheid via de weg, betaalbare mobiliteit, een eerlijke kans voor duurzame technieken, leefbare steden, het stimuleren van tweewielergebruik, een verkeersveiliger Nederland, ondernemersvrijheid en bestrijding van voertuigcriminaliteit.

“Voor het optimaal behartigen van de belangen van onze leden is een middellangetermijnvisie van belang”, vertelt bondsvoorzitter Bertho Eckhardt. “Op basis van onze visie voor de komende zes à zeven jaar schetsen wij wat dat concreet betekent voor de komende twee jaar en onze lobby. Wij hebben twee mensen fulltime op public affairs zitten, die dagelijks contact hebben met ambtenaren, Kamerleden en fractiemedewerkers. Pas in een formele fase – bijvoorbeeld als er contact moet worden gelegd met de staatssecretaris of de minister – kom ik in beeld. Wij proberen processen in Den Haag zo te beïnvloeden dat wij als het ware de pen vasthouden van degene die de wet aan het schrijven is. Wij behartigen belangen dus proactief en niet reactief. Als je moet reageren op iets dat al is besloten en dus als tegenpartij moet optreden, dan heb je als belangenbehartiger weinig bereikt.”

Afdelingen

Anno 2015 zijn zo’n 9.000 ondernemers uit de mobiliteitsbranche aangesloten bij BOVAG. Dat zijn bedrijven gespecialiseerd in personenauto’s, bedrijfsauto’s en trucks, tweewielers, caravans, aanhangwagens, motorenrevisie, autoverhuur, autowassen, verkeersopleidingen en tankstations. Om de belangen van al die verschillende ondernemers optimaal te kunnen behartigen, zijn er twaalf aparte afdelingen. Het verenigingsbestuur van BOVAG wordt gevormd door een onafhankelijk voorzitter, een penningmeester, drie ervaren ondernemers uit de branche en de twee directieleden van BOVAG. “Eén keer per jaar stellen wij centraal ons beleidsplan op”, aldus Bertho Eckhardt. “Uiteraard communiceren wij daarover binnen de twaalf verschillende afdelingen. Zij komen op basis van het verenigingsbrede plan zelf ook met een jaarplan. Wij zorgen ervoor dat al die plannen in elkaar worden geschoven. Alles wat binnen een afdelingsbestuur wordt voorgesteld, moet uiteraard passen binnen de visie van BOVAG.”



Foto's: BOVAG

Beleid

In toenemende mate worden zaken bij BOVAG ook georganiseerd 'door de afdelingen heen'. "De laatste vijftien jaar hebben wij veel tijd en energie gestoken in deelbelangen", verklaart Eckhardt, "maar we moeten niet vergeten dat al onze leden natuurlijk ook gewoon ondernemer zijn. En elke ondernemer heeft te maken met vraagstukken die niet direct zijn gekoppeld aan het zijn van bijvoorbeeld een tankstation of een fietsenzaak. Denk bijvoorbeeld aan arbeidsvoorwaarden, pensioenen, onderwijs en een bemoeizuchtige overheid. Als werkgeversorganisatie moeten wij ons ook vooral op die zaken richten."

"Wij zijn niet alleen een branchevereniging voor ondernemers, maar ook een merk."

Prioritering

Binnen het beleid van BOVAG is prioritering van essentieel belang. "Je kunt niet alles binnen een of twee jaar bereiken", licht Eckhardt toe. Eckhardt noemt het volgende sociaal-economische voorbeeld: "Als een

automonteur binnen een dagvenster van twaalf uur werkt – meestal tussen 8 uur in de ochtend en 7 uur in de avond – dan krijgt hij honderd procent uitbetaald. Werkt een monteur langer, bijvoorbeeld op een zaterdag, dan moet je als werkgever jouw medewerker van 15

tot 50 procent meer betalen. Dat die monteur op een zaterdag pakweg 30 procent duurder is, daar heeft de klant geen boodschap aan. Die gaat niet 30 procent meer betalen. Dus passen die toeslagen niet meer bij deze tijd. Daar willen we vanaf. In één keer zal lastig zijn. Dan

moeten wij dus bepalen wat belangrijker is: moet zaterdag een gewone werkdag worden of moeten de dagvensters worden verruimd? Wij moeten prioriteiten stellen."

Communicatie

BOVAG communiceert niet alleen richting de politiek, maar natuurlijk ook richting leden, onder andere via de BOVAG-krant, digitale nieuwsbrieven, congressen

en bijeenkomsten. De algemeen voorzitter informeert zo'n zestig grote bedrijven ook persoonlijk via e-mail over zaken die spelen en de insteek van BOVAG. Een ander initiatief waarbij leden in contact treden met BOVAG en met elkaar is het ondernemerscafé, waar in een informele setting ondernemerszaken kunnen worden behandeld. Ten slotte is er een Innovatielab, waarin ondernemers binnen een opensource-omgeving nieuwe business-modellen kunnen ontwikkelen.

Merk

BOVAG is een informatiebron, belangenbehartiger, ontmoetingsplek, maar ook een keurmerk. Om lid te mogen worden van BOVAG moet een mobiliteitsbedrijf

de naamsbekendheid van het merk BOVAG. Vrouwen en jongeren hebben een andere beleving bij het merk BOVAG dan mannen. Daar moeten wij natuurlijk iets aan doen."

Mkb-accountant

De meeste bij BOVAG aangesloten bedrijven krijgen ondersteuning van een mkb-accountant. Volgens Eckhardt – zelf ook ondernemer – speelt de mkb-accountant een belangrijke rol, maar is er nog een wereld te winnen. "Ik ben zelf op een gegeven moment geswitcht van accountant", geeft Eckhardt toe. "Mijn vorige accountant was vooral bezig met het vastleggen van wat er was gebeurd. Ik voldeed aan alle verplichtingen, maar ik had behoefte aan meer. Mijn huidige accountant denkt met me mee: 'Je hebt nog dit en dat en misschien moeten we wat meer zus en zo doen?'. Daar heb ik veel meer aan. Ik denk dat elke ondernemer in het mkb gebaat is bij een accountant die gevraagd maar ook ongevraagd adviezen geeft naar aanleiding van de cijfers. Het is dan ook wenselijk dat je als accountant kennis hebt van de markt waarin jouw klant opereert. Brancheorganisaties zoals BOVAG zijn zo georganiseerd dat je makkelijk kennis kunt halen op de website of dat je eenvoudig met ze in contact kunt treden. Dat is een kleine moeite. Het doel is uiteindelijk dat je als accountant met de juiste informatie jouw cliënt adviseert."

Als voorbeeld noemt Eckhardt voorraadbeheer. "Er zijn gemiddelden van de verkoop van een autovoorraad bekend", geeft Eckhardt aan. "Blijft je voorraad een half jaar staan, dan kan ik je nu al vertellen dat – hoe klein die voorraad ook is – het je als autodealer een heleboel geld gaat kosten aan rente en afschrijving. De accountant moet zich daar van bewust zijn en kijken naar de omloopsnelheid. Is die te laag, dan moet hij dat aangeven en met suggesties komen."

Netwerk

Volgens Eckhardt neemt de accountant van nature een bijzondere plek in binnen een netwerk en liggen daar voor hem volop kansen. "De accountant komt bij een heleboel bedrijven op bezoek. Hij moet in staat zijn om bedrijf A en B met elkaar in contact te brengen", licht Eckhardt toe. "Of ze daadwerkelijk iets samen gaan doen, moeten zij natuurlijk zelf bepalen. Als jij mij als accountant in contact kan brengen met een partij waar ik zaken mee kan doen, dan ben ik blij met jou als accountant. Dan begrijp je mijn business en begrijp je mij", aldus Eckhardt.

Tip

Eckhardt erkent dat de samenleving aan het veranderen is en dat dit gevolgen heeft voor de manier waarop ondernemers omgaan met hun vak. Dat geldt voor mobiliteitsbedrijven, maar zeker ook voor accountants. "We zitten in een ontwikkeling van product- naar serviceorganisaties", vertelt Eckhardt. "Het gaat niet meer om het verkopen van een auto of een jaarrekening. Dat is het oude model. Je verkoopt mobiliteit en service. Over tien jaar zal de werkwijze van een accountant volledig anders zijn. Daar moet je als beroepsbeoefenaar

"Moet je als tegenpartij optreden, dan heb je als belangenbehartiger weinig bereikt."



aan bepaalde kwaliteitseisen voldoen. Blijkt dat een bedrijf daar niet aan kan voldoen, dan mag het geen lid worden, laat staan gebruik maken van het BOVAG-logo. "Wij zijn niet alleen een branchevereniging voor ondernemers, maar ook een merk. We investeren continu in



**“Het gaat niet meer om
het verkopen van een auto
of een jaarrekening.
Je verkoopt mobiliteit
en service.”**

op anticiperen. Ben je niet bereid om mee te veranderen, dan ben je bezig jezelf af te schrijven.”

BOVAG is sinds 6 mei 1930 bezig met het behartigen van belangen. Welke tip heeft Eckhardt voor een relatief jonge organisatie als de vereniging Novak die zich inzet voor de belangen van de mkb-accountant? “Ga geen kortetermijndingen doen, maar probeer eerst een mid-

dellangetermijnvisie te ontwikkelen. In het geval van Novak: hoe gaat het vak van mkb-accountant zich de komende vijf tot tien jaar ontwikkelen? Betrek je leden daar ook in. Ga niet alles

zelf bedenken, maar laat de leden het je vertellen en vraag ook niet-accountants naar hun visie. Daar kun je ook veel van leren. Je hoeft het wiel zeker niet opnieuw uit te vinden.”

Unit4 Tour Samen Ondernemen

U komt toch ook?

Ga voor meer informatie en aanmelden naar unit4.nl/tour

26 mei 2015	Van der Valk Hotel Zwolle
28 mei 2015	Van der Valk Hotel Assen
2 juni 2015	Van der Valk Hotel Dordrecht
4 juni 2015	Van der Valk Hotel Veenendaal
9 juni 2015	Van der Valk Hotel Eindhoven
11 juni 2015	NH Hotel Schiphol Airport - Hoofddorp

UNIT4

In business for people.

Novak neemt afscheid van bestuursleden

Op de volgende algemene ledenvergadering van de vereniging Novak, op maandag 15 juni 2015 in Hotel Restaurant Oud-London in Zeist, neemt Novak afscheid van drie bestuursleden die zich keihard hebben ingezet voor de mkb-accountant en het accountantskantoor. Wij legden Daniëlle de Groot, Els Erkens en Alard Snippe enkele vragen voor: over het verleden en de toekomst van Novak, en de mkb-accountancy.

Daniëlle de Groot

Hoe lang bent u lid geweest van het bestuur?

"In 2007 ben ik bij Novak terechtgekomen als redacteur van het Novak Kwaliteitshandboek en dat ben ik nog steeds. Na verloop van tijd ben ik ook gevraagd om zitting te nemen in het bestuur. Dat heb ik uiteindelijk drie jaar lang met veel plezier gedaan."

Hoe ziet uw eigen praktijk er uit?

"Ik ben zelfstandig professional bij Biender Consultancy. Mijn takenpakket is zeer divers. Ik geef les op Nyenrode in een aantal auditing-vakken en daarnaast ondersteun ik de kleinere accountantskantoren op het gebied van kwaliteitsbeheersing. Ik help accountantskantoren onder andere met dossierreviews en kwaliteitsbeoordelingen, maar ik sta ook accountants te woord die tegen

verslaggevingsvraagstukken aanlopen."

Welke ontwikkeling in uw periode als Novak-bestuurslid springt er echt uit?

"De oprichting van de vereniging. Ik sta daar volledig achter. In een vereniging ben je als organisatie transparant en heeft elk lid zeggenschap. Een algemene ledenvergadering is een prachtig moment om met elkaar in contact te treden. Leden kunnen input leveren, en het bestuur kan zich verantwoorden omtrent het gevoerde beleid. Ook kunnen alvast de plannen voor het komende jaar uit de doeken worden gedaan."

Hoe kijkt u tegen Novak aan als belangenbehartiger voor de mkb-accountant? Waar moet Novak vooral op letten?

"Het is belangrijk dat Novak zich

Foto's: RoyalPrint



Els Erkens

als belangenbehartiger laat horen, op een open en positief-kritische manier. Vooral de kleinste kantoren voelen zich niet gehoord. Door lidmaatschap bij Novak kunnen zij alsnog een medespeler worden binnen de accountancy. Ieder lid heeft immers een stem.

Ook de communicatie naar de klanten van de leden moet Novak niet vergeten, bijvoorbeeld de banken en de Belastingdienst. Novak moet blijven vragen wat zij van de mkb-accountant verwachten."

Verwacht u dat de werkzaamheden van de mkb-accountant de komende jaren ingrijpend zullen veranderen? Zo ja, op welke manier?

"Door automatisering zullen bepaalde functies op kantoren verdwijnen. Er zal minder behoefte zijn aan administratieve medewerkers, maar ik verwacht dat daar wel meer adviseurs voor in de plaats komen. Hoe snel die ontwikkeling zal gaan, durf ik echter niet te zeggen. De tijd zal het leren."



Hoe lang bent u lid geweest van het bestuur?

"Meer dan 12,5 jaar. Dat is best een lange tijd en dat was zeker niet de intentie. Ik wilde mezelf iets van vier jaar inzetten voor ons vak in het algemeen. Dat ik uiteindelijk zo lang in het bestuur gezeten heb, heeft me verbaasd."

Welke ontwikkeling in uw periode als Novak-bestuurslid springt er echt uit?

"De fusie tussen NIVRA en NOvAA. Gezien de geringe aandacht die de mkb-accountant die alleen samenstelt krijgt binnen de NBA betwijfel ik of die fusie voor ons als AA's met een kleiner kantoor nu



Hoe ziet uw eigen praktijk er uit?

"Ik heb een kantoor met een totale omvang van zestien medewerkers waaronder twee eigenaren/vennoten. Wij werken heel bewust uitsluitend in de samenstellpraktijk. Wij hebben een specialisatie op het vlak van medische beroepen en dan vooral de tandzorg, waaronder tandartsen en mondhygiënisten.

Onze kracht is met de klant meedenken om het financiële proces te vereenvoudigen. Als kantoor hebben wij de missie financiële informatie te vertalen voor de ondernemer en daarover met die persoon in gesprek te gaan. Wij hebben een eigen mening en schromen niet om die ter sprake te brengen."

echt een fijne ontwikkeling was. Ik denk het niet. Vanuit Novak was het de afgelopen jaren zoeken naar een goede verhouding met de beroepsorganisatie, niet te dichtbij en toch betrokken bij elkaar. Dat was soms een wankel evenwicht."

Hoe kijkt u tegen Novak aan als belangenbehartiger voor de mkb-accountant? Waar moet Novak vooral op letten?

"Ikzelf heb in het bestuur van Novak gezeten om een kleine bijdrage te leveren aan ons vak in het algemeen. Verder ben ik het heel druk met mijn eigen kantoor. Dan heb ik geen tijd om op de barricaden te springen als er bijvoorbeeld zo'n uitspraak komt dat je als ac-

countant eigenlijk de publicatiestukken van je klant niet naar de Kamer van Koophandel mag sturen, omdat je daar dan ineens op afgerekend kunt worden. Ik vraag me dan echt af waar het heen moet met ons vak als dat soort uitspraken worden gedaan. De stroom komt dan echt uit mijn oren. Vervolgens doe ik er niets mee omdat ik er geen tijd voor heb. Het zou fijn zijn als ik dat item kan neerleggen bij een partij die dit nader uitzoekt en bekijkt wat ik wel en wat ik niet meer mag. En dat die partij bekijkt hoe de grenzen weer de goede kant op verlegd kunnen worden. Dus ja, een belangenbehartiger is hard nodig, en ja, ik denk dat de vereniging Novak daar de goede partij voor is. Vooral als de

leden ook input gaan leveren. Dat blijft een belangrijk punt."

Verwacht u dat de werkzaamheden van de mkb-accountant de komende jaren ingrijpend zullen veranderen? Zo ja, op welke manier?

"Mijn verwachting voor de toekomst is dat er nog meer taken en processen geautomatiseerd worden. Die worden sneller en op een aantal vlakken beter. Dat is natuurlijk niets nieuws. Vroeger deden we de administratie met de hand, daarna met kaarten en nu geautomatiseerd. Welke invloed dat op controlewerkzaamheden heeft, kan ik niet goed inschatten. Het werk van de accountant zelf die adviseur is en

naast de ondernemer staat wordt er niet anders van. Die is in gesprek met de klant over wat de geconstateerde cijfers nu betekenen voor de ondernemer. Dat gesprek wordt volgens mij alsmaar belangrijker. De veranderingen in de maatschappij gaan steeds sneller. We moeten als accountant ook steeds sneller reageren op ontwikkelingen die de klant kunnen raken. Dat betekent dat we ervoor moeten zorgen dat de klant en wij op elk moment weten waar die ondernemer staat en dat wij samen naar de toekomst kijken. Niet meer achterom kijken dus, maar vooruit. Dat is een grote verandering voor ons als accountant, maar wel een leuke."

Alard Snippe

Hoe lang bent u lid geweest van het bestuur?

"Ik zit al sinds december 2005 in het bestuur van Novak."

Hoe ziet uw eigen praktijk er uit?

"Ik heb een kleine accountantspraktijk: Snippe Accountants in Westerhaar. Wij werken hier met vier mensen, drie fte. Ons team bestaat uit ikzelf als accountant, één fiscalist en twee administratieve medewerkers."

Welke ontwikkeling in uw periode als Novak-bestuurslid springt er echt uit?

"Tijdens mijn lidmaatschap van het bestuur was de samenwerking of het gebrek aan samenwerking met de voormalige NOvAA een steeds terugkerend onderwerp. De periode die er echt uitspringt, was toen NOvAA zich op het standpunt stelde dat de activiteiten van de Novak terug zouden moeten keren bij NOvAA. We kregen toen in het bestuur een delegatie van twee bestuursleden die NOvAA vertegenwoordigden."

Hoe kijkt u tegen Novak aan als belangenbehartiger voor de mkb-accountant? Waar moet Novak vooral op letten?

"Novak heeft een belangrijke rol te spelen in de belangbehartiging

van de kleine mkb-accountant. In alle geweld van wetgeving en invloed van de grote kantoren dreigt de positie van de mkb-accountant te worden vergeten. Novak moet bij de politiek de positie van de mkb-accountant duidelijk maken. Over het belang van een sterke mkb-accountant voor het midden- en kleinbedrijf en de overheid moet Novak ook communiceren."

Verwacht u dat de werkzaamheden van de mkb-accountant de komende jaren ingrijpend zullen veranderen? Zo ja, op welke manier?

"Door vergaande automatisering zullen de werkzaamheden wijzigen. Minder routinematige werkzaamheden, en geen of nauwelijks meer primaire vastlegging van gegevens. De rol als adviseur/praatpaal van de ondernemer zal naar mijn mening hierdoor niet wijzigen."





CAREL VERDIESEN

Foto: Marja Brouwer

Klantgerichtheid

Ben op wintersport geweest. Ja ja, en dat op mijn leeftijd, want ik merk dat het allemaal wat minder soepel wordt, zeker als je veel in de auto of achter een bureau zit. Maar stoppen met skiën is geen optie. Dat doe ik wel als ik echt oud ben.

Ik zat in Italië op een hooggelegen terras in de zon met bergen en sneeuw om mij heen, met een ristretto. Voor de niet-koffiedrinkers onder ons: een ristretto is een heel klein kopje met een beetje, vrij sterke koffie. En op dat moment dacht ik aan klantgerichtheid en ik zal u uitleggen waarom. Bij mijn ristretto kreeg ik namelijk een glas water, een koekje, een chocolaatje, en een en ander was leuk opgediend. Voor € 1,20!

Mijn vrouw had een Aperol Spritz. Voor de niet-drinkers onder ons: dat is een heel groot glas met prosecco, een oranjelikeur en bruisend mineraalwater, in drie gelijke delen. Daarbij zat een schaal met chips, een schaal met nootjes en een stokje met iets eraan dat zo lekker was dat ik er niet van mocht proeven, zo snel was het weg. Het was ook leuk opgediend. Voor € 4,00!

Ik had de week daarvoor een glas mineraalwater besteld in een uitspanning in Amsterdam, dat ik zelf mocht ophalen voor € 4,20 en daarom dacht ik aan klantgerichtheid. Natuurlijk was het muntje bij mij al eerder gevallen, maar het verschil was toch wel weer schrijnend en duidelijk sinds we dezelfde munt hebben in Italië. Nederland is heel duur. Had ik al gezegd wat ik in Amsterdam moest betalen voor parkeren? Net zoveel als ik die dag moest betalen voor de skilift. Ik moest alleen in Amsterdam verder lopen.

Nederland is duur omdat de toegevoegde waarde veel minder is dan in het buitenland. Niet alleen betaal je meer, maar de service en de bijkomende diensten zijn ook van mindere kwaliteit. Dat kost uiteindelijk klanten.

Hetzelfde geldt natuurlijk ook voor onszelf. Als wij onze producten niet tegen de juiste prijs en met de juiste service aanbieden, lopen onze klanten weg. Naar diegene die dat wel doet. Niet één keer per jaar met de klant op uw kantoor de door de assistent samengestelde jaarrekening bespreken en daar de hoofdprijs voor vragen, maar meerdere keren per jaar bij hem langsgaan, zelf volledig op de hoogte zijn van zijn zakelijke en persoonlijke beslommingen en laten merken dat het u wat interesseert.

Is dat mogelijk, heeft u daar tijd voor? Als u een accountant bent met 150 klanten of meer wordt het moeilijk, want u komt fysiek uren tekort. Bent u bereid om meer te investeren in minder klanten, zou het wel eens kunnen zijn dat u toch hetzelfde overhoudt met tevredener klanten.

Of uw klant erop zit te wachten? Ik vond het heerlijk om een glaasje water bij de koffie te krijgen. Ik had er niet om gevraagd, misschien zat ik er wel niet op te wachten, maar ik ben iedere dag teruggegaan...

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

“Als wij onze producten niet tegen de juiste prijs en met de juiste service aanbieden, lopen onze klanten weg.”



NEMACC-onderzoek risicogericht samenstellen:

Bezint eer gij begint

NEMACC, het kenniscentrum van de NBA en de Erasmus Universiteit Rotterdam voor de mkb-accountant, heeft het onderwerp risicogericht samenstellen onder de loep genomen. Op woensdag 3 juni 2015 worden de bevindingen van het onderzoek gepresenteerd tijdens het NEMACC-symposium in Nieuwegein. Hans Gortemaker en Elly van der Velden lichten alvast een tipje van de sluier op.

Op verzoek van de NEMACC-raad richtte een multidisciplinair team, bestaande uit professor Hans Gortemaker RA, Elly van der Velden AA, drs. Rudi van Schadewijk RA, Tessa Doodkorte MSc en Antoinette Rijsenbilt, zich de afgelopen zes maanden op het onderwerp risicogericht samenstellen. "Wat is nu precies risicogericht samenstellen? Wat is de status? Waar lopen mensen tegenaan? Wat gaat goed en wat is juist lastig? Die vragen stonden centraal in het onderzoek", aldus Elly van der Velden, werkzaam bij Bureau Vaktechniek van BDO in Tilburg en lid van de Raad voor de Praktijkopleiding van de NBA.

Handvatten

Het uitgangspunt van risicogericht samenstellen is de nieuwe Standaard 4410, die per 1 januari 2016 van kracht wordt. Hans Gortemaker, lid van de NEMACC-raad en hoogleraar accountancy aan de Erasmus Universiteit Rotterdam, was zeven jaar lang lid van de International

Auditing and Assurance Standards Board (IAASB), de organisatie die de standaard heeft gemaakt. "De standaard is gelukkig principle-based, maar ieder voordeel heeft ook zijn nadeel. Een AA of RA werkzaam in het mkb kan soms juist behoefte hebben aan concrete handvatten", licht Gortemaker toe. "Gedurende het onderzoek zelf ontstond dus de vraag om ook concrete handvatten te maken voor risicogericht samenstellen", vult Van der Velden aan. "Dat is ook logisch. We hebben hier immers vaak te maken met kleine opdrachten met een beperkt budget. Er kan dan behoefte zijn aan houvast."

Planning

"Ons advies voor risicogericht samenstellen is: bezint eer gij begint", vertelt Gortemaker over de planningsfase. "De accountant neemt soms onvoldoende tijd om te bekijken wat er niet goed



“Heb je te maken met een risico met een materieel belang, dan weet je dat je daar op moet focussen.”

Foto: RoyalPrint

aan de ondernemer stelt, identificeert hij de posten, transacties en processen die van belang zijn voor de samenstellwerkzaamheden.”

Stakeholders

Naast het onderzoeken van de regelgeving (de herziene Standaard 4410), literatuur (tussen 2012 en 2014) en diverse tuchtrechtzaken (ook tussen 2012 en 2014) werden interviews gehouden met kantoren, specialisten en stakeholders. Drie belangrijke stakeholders waren MKB-Nederland, de Belastingdienst en ABN AMRO. Gortemaker: “Die partijen bekleemtoonden twee zaken. Ten eerste, accountant, wees een positief-kritische, robuuste accountant en probeer niet vooral ie klant tevreden te stellen. En ten tweede, geef de

ondernemer advies. Wees een sparringpartner. Daar heeft de klant echt behoefte aan.” De accountant zou bijvoorbeeld een grotere rol kunnen spelen op het gebied van financieringen, vertelt Gortemaker. “Je moet als accountant niet kritiekloos de cijfers van de ondernemer aan de bank voorleggen bij een krediet-aanvraag, maar goed voorbe-

reid dat gesprek ingaan. Als je de vragen uit de plan-ningsfase stelt, kijk je breder dan alleen naar de jaarrekening. Je hebt dan een natuurlijke link naar die adviesfunctie, waar zo ontzettend veel behoefte aan is. De stakeholders die wij hebben gesproken on-derschrijven dat”, aldus Gortemaker.

Tussentijds

De onderzoekers maken een duidelijke knip tussen administratie en samenstellen. Uit de administratie komen zaken naar voren die als input dienen voor het samenstelproces. “Dat piekmoment in het voorjaar bij het samenstellen is eigenlijk nergens voor nodig als je de werkzaamheden gedurende het jaar uitvoert op het moment dat deze actueel zijn”, verklaart Van der Velden. “Kennis van je klant en je omgeving – de kansen en risico’s – heb je, omdat je een aantal keer per jaar al in gesprek bent met jouw klant over de tussentijdse cijfers. Het vierde kwartaal, het daad-werkelijk samenstellen van de jaarrekening, kan dus efficiënt plaatsvinden. Doe dus tussentijds wat je tussentijds kunt doen.”

Uitvoering

In de uitvoeringfase maken de onderzoekers onder-scheid tussen de volgende posten:

1. Risico en van materieel belang;
2. Geen risico en niet van materieel belang;
3. Geen risico, maar wel van materieel belang;
4. Risico en niet van materieel belang.

Van der Velden: “De eerste twee posten, daar draait het om. Is iets geen risico en ook niet materieel, dan hoeft je niets te doen. Heb je te maken met een risico met een materieel belang, dan weet je dat je daar op

zou kunnen zijn bij een onderneming. Door in het gesprek met de ondernemer door te vragen komen de risico’s boven tafel die er toe doen.”

Het kijken naar de omgeving van de klant, bijvoorbeeld de branche waarin die ondernemer werkzaam is, is essentieel. Van der Velden: “Op basis van branchege-gevens schets je jouw verwachtingen. Je gaat de klant andere vragen stellen en dan merkt die ondernemer ineens een sparringpartner te hebben en dat wil je natuurlijk zijn. Door breder te kijken dan alleen naar de cijfers kun je meer toegevoegde waarde leveren. Bij het risicogericht samenstellen focus je niet alleen op de jaarrekening, maar ben je je ook bewust van de omge-ving, de branche en de kansen. Communicatie met de klant en het samenstelteam is belangrijk in deze fase.”

Adviesfunctie

Om de risico’s te bepalen, moeten de juiste vragen worden gesteld. Daarvoor heeft NEMACC vier modules gebruikt uit een eerder NEMACC-onderzoek naar inte-grated reporting in het mkb. “Wij hebben een beetje leentjebuur gespeeld”, geeft Gortemaker toe. “Bij integrated reporting kijk je niet alleen naar de jaar-rekening, maar breder. Waarom is de huishouding op aard? Hoe past zij in haar omgeving? Wat zijn haar kan-sen en bedreigingen? En is de onderneming voorbereid op de toekomst? Wanneer de accountant deze vragen

NEMACC-symposium

Op woensdag 3 juni 2015 vindt het NEMACC-symposium plaats in het NBC Congrescentrum in Nieuwegein. Deze bijeenkomst is gratis bij te wonen voor alle AA's en RA's werkzaam in de mkb-praktijk.

De volgende presentaties staan op het programma.

Businessmodellen van mkb-accountantskantoren

Hoe kan de mkb-accountant zijn businessmodel innoveren en zich wapenen in de steeds competitievere markt? Waar zit de kracht en waar de zwakte als het er om gaat zichzelf te blijven vernieuwen? Henk Volberda en Niels



van der Weerd vertellen over de resultaten van het grootschalig onderzoek binnen de branche en bij aanpalende sectoren als de advocatuur en adviesbranche, die deelnemers direct kunnen toepassen op hun eigen organisatie. Bent u klaar voor een toekomst waarin

nieuwe businessmodellen voortdurend de status quo zullen uitdagen?

Door: prof. dr. Henk Volberda en dr. Niels van der Weerd

Risicogericht samenstellen: het onderzoek

Risicogericht samenstellen, herziene Standaard 4410, planningsfase, materialiteit, normen... Is voor u nog duidelijk welke werkzaamheden u moet uitvoeren bij een samenstellingsopdracht en welke u achterwege kunt laten? Hans Gortemaker en Elly van der Velden vertellen over het NEMACC-onderzoek naar risicogericht samenstellen waarin antwoord gegeven worden op de bovenstaande vragen.

Door: prof. Hans Gortemaker RA en Elly van der Velden AA

Risicogericht samenstellen: de praktijk

Na de presentatie over het onderzoek wordt aan de hand van een concrete casus een best practice uitgewerkt. U krijgt in dit onderdeel antwoord op vragen als 'Wat zijn de risicoposten?', 'Welke werkzaamheden moeten worden uitgevoerd?' en 'Wat moet ik weten van mijn klant?'. Elly van der Velden, Rudi van Schadewijk en Tessa Doodkorte inspireren u met diverse voorbeelden.

Door: Elly van der Velden AA, drs. Rudi van Schadewijk RA en Tessa Doodkorte MSc

Het bijwonen van dit symposium levert u drie PE-uren op.

Meer informatie nodig of wilt u zich registreren?
Ga dan naar www.nemacc-symposium.nl.

moet focussen." "Een voorbeeld daarvan is de voorraad bij een handelaar in tablets", licht Gortemaker toe. "Daar komen steeds nieuwe versies van en het risico op veroudering van de voorraad is daar ook groot. Daar ligt dus duidelijk een risico."

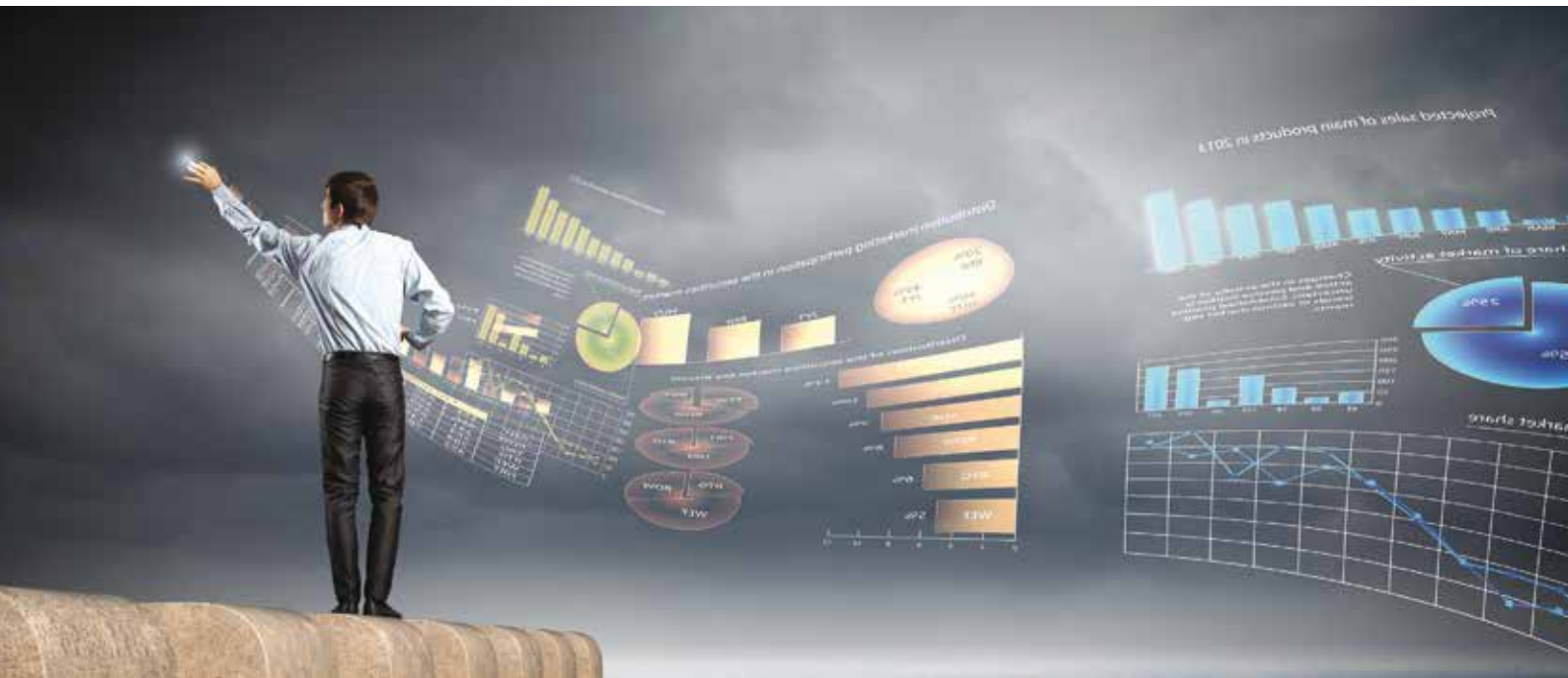
Kernbevindingen

De geïnterviewden hebben ook hun mening gegeven over de samenstelverklaring. Er blijkt behoefte te zijn om daar de kernbevindingen in op te nemen. "Wat heb je gedaan, tegen welke risico's ben je aangelopen en hoe heb je die aangepakt? Zou je dat opnemen in de samenstelverklaring, dan zou dat waarde toevoegen. Dat is nog wel lastig door te voeren, omdat er sprake is van kleine opdrachten met een beperkt budget. Wij zien echter wel parallellen met de controleverklaring, waar dit al wel het geval is", vertelt Van der Velden.

Klantspecifiek

"Als je de standaard neemt, plus wat we geleerd hebben uit de literatuur, de tuchtrechtzaken en de interviews, dan leidt dat tot 'best practices' en een aangepast voorstel met werkstappen. Die werkstappen moet nog wel klantspecifiek worden gemaakt. Die klant-specifieke zaken zijn de risico's", aldus Van der Velden.

Op woensdag 3 juni 2015 zal het onderzoek en de uitwerking in de praktijk worden gepresenteerd tijdens het NEMACC-symposium in het NBC Congrescentrum te Nieuwegein. Elke AA en RA kan zich daar gratis voor aanmelden (zie kader). Vervolgens wordt het onderzoek opgenomen in de NEMACC-bibliotheek, waar elke mkb-accountant toegang tot heeft. Uiteraard zal ook de NBA het onderzoek onder de aandacht brengen van haar leden.



Het keurmerk Zeker-OnLine heeft als doel derde partijen die vertrouwen op de administratieve online dienst een redelijke mate van zekerheid te bieden dat deze voldoet aan het overeengekomen gepubliceerde normenkader. De normen van Zeker-OnLine sluiten aan of zijn gebaseerd op Nederlandse wet en regelgeving, de Europese privacy verordening, NCSC richtlijnen en het COBIT framework. Onze keurmerkhouders zijn daarmee transparant over het bereikte kwaliteitsniveau op het gebied van veiligheid, betrouwbaarheid en continuïteit van de dienst.

Het Keurmerk Zeker-OnLine is het derde keurmerk waar de Belastingdienst bij betrokken is. De andere keurmerken zijn het Keurmerk Betrouwbare Afrekeningsystemen en het Keurmerk Ritregistratiesystemen.



Online veiligheid is een ankerwaarde voor Twinfield en van het allergrootste belang voor onze klanten. De gegevens die zij aan ons toevertrouwen moeten veilig zijn. Daarom slaan wij data alléén in een Nederlands data-center op én zijn onze processen door BDO Audit & Assurance geaudit. Mede op basis hiervan heeft Twinfield het keurmerk Zeker-OnLine verworven.

Twinfield, bedenker van online boekhouden in Europa, is transparant over veiligheid in de cloud. We leggen graag uit hoe wij met veiligheid omgaan.

www.twinfield.nl/zekeronline



Leverancier van financieel administratieve cloud toepassingen voor MKB en Accountancy en voorzien van veel functionaliteit, een groot gebruiksgemak en een gunstige prijs. De geïntegreerde scan- en herkenfuncties en bankkoppelingen maken grote tijdsbesparingen in het administratieve proces mogelijk.

Het keurmerk verzekert gebruikers ervan dat er aan de hoogst realiseerbare veiligheids- en continuïteitsnormen voor echte cloudoplossingen wordt voldaan.

www.asperion.nl/accountants



Herkenbare mappen, heldere invoer, duidelijke taal; met Reeleezee Administratie kan iedereen werken met een professioneel boekhoudsysteem. Reeleezee Accounting biedt administratiekantoren een geavanceerde toepassing voor het voeren van administraties en het online samenwerken met hun klanten. Reeleezee bedacht de bankkoppeling, ontwikkelde de beste scan en boek oplossing en brengt maandelijks een verbeterde versie uit. De beveiliging van uw gegevens en de stabiliteit van het systeem hebben de hoogste prioriteit.

www.reeleezee.nl

Continuïteit van de geautomatiseerde gegevensverwerking



Het artikel 'Cyberrisico's binnen de accountancy' (Novak accountantsmagazine, september 2014) gaf een heldere analyse van de risico's voor de betrouwbaarheid van de geautomatiseerde gegevensverwerking. In dit artikel richten wij ons op de risico's en werkzaamheden voor de continuïteit.

Bianca Smit

Geschiedenis

In het verleden werd in de lijn van Audit Alert 1 alleen gerapporteerd aan de raad van commissarissen en bestuur indien er bevindingen waren. Audit Alert 2 gaf een aanscherping door de aanbeveling om ook te rapporteren als er geen bevindingen zijn. Beide Audit Alerts zijn inmiddels al ruimschoots verleden tijd.

Lange tijd stond in het accountantsverslag enkel de zin: *“De jaarrekeningcontrole heeft geen tekortkomingen in de continuïteit en betrouwbaarheid van de geautomatiseerde gegevensverwerking aan het licht gebracht.”*

De huidige accountantsverklaring biedt mogelijkheden om iets te zeggen over de werkzaamheden inzake betrouwbaarheid en continuïteit door een beschrijving op te nemen van de belangrijkste kernpunten van de controle. In de controleverklaring van KPMG behorende bij jaarrekening PWC 2013/2014 krijgen alle stakeholders inzage door de werkzaamheden te beschrijven in de paragraaf ‘kernpunten van onze controles’. Een duidelijke ontwikkeling, maar of deze breed wordt gedragen is nog maar de vraag.

Het rapporteren of er wel of geen bevindingen zijn, houdt een oordeel in van de accountant, en vergt dus een controleaanpak die start met het in kaart brengen van de geautomatiseerde gegevensverwerking en eindigt met een oordeel.

Inzicht in de geautomatiseerde omgeving

De accountant moet inzicht krijgen in de geautomatiseerde omgeving. Voorbeelden van vragen die de accountant moet stellen om zich een beeld te vormen van de IT-werkelijkheid zijn onder meer:

- Welke applicaties zijn relevant voor de financiële verantwoording?
 - Is de omgeving van software inclusief de server in eigen beheer?
 - Welke delen zijn uitbesteed aan welke leverancier?
 - Is de software zelfontwikkeld, is sprake van maatwerk dan wel is het standaard software?
- Welke impact heeft een (tijdelijke) uitval van het geautomatiseerde systeem voor de voortgang van de operationele activiteiten?
- Welke devices worden toegelaten op de infrastructuur; is bijvoorbeeld het concept van bring-your-own-device geaccepteerd?

Risicoanalyse

De risico's voor de continuïteit van de informatievoorziening zijn generiek. De impact die deze hebben op de verschillende organisaties is natuurlijk verschillend.

Een gedegen risicoanalyse waarbij de bedreigingen en kwetsbaarheden in kaart zijn gebracht moet dan ook de basis vormen voor een adequaat samenstel van technische, organisatorische en juridische beheersingsmaatregelen. Voor de controle van een jaarrekening moet een aanpak ontwikkeld worden van risicoafweging en bijbehorende beheersingsmaatregelen.

Veel initiatieven zijn ontplooid om de accountant te ondersteunen bij de controle van de IT-omgeving, zoals het rapport *Jaarrekeningcontrole in het MKB: IT audit geïntegreerd in de controle-aanpak*.

Automatiseringsontwikkelingen in het mkb

Na aanvankelijke aarzelingen ontdekken steeds meer bedrijven in het mkb-segment de voordelen van cloud computing. De in eigen huis benodigde ICT-kennis is beperkt. De cloud-leverancier beheert en onderhoudt software en systemen. De software wordt benaderd via internet. Er hoeven geen omvangrijke investeringen meer te worden gedaan in de IT-infrastructuur en de software is altijd up-to-date. De capaciteit is schaalbaar en afrekening van de diensten gaat op abonnementsbasis. De verschuiving van CapEx naar OpEx is ook vanuit financieringsoogpunt een interessant aspect.

Cloud computing brengt een grotere afhankelijkheid met zich mee die het aspect continuïteit raakt. Door het gebruik van cloud-diensten ontstaat een afhankelijkheid van de leverancier. Deze komt tot uitdrukking in de mate van de getroffen beheersingsmaatregelen voor het afdekken van risico's met betrekking tot beschikbaarheid en continuïteit. Het gaat hier zowel om de beschikbaarheid van de dienst op het contractueel afgesproken niveau als om de continuïteitsaspecten met betrekking tot de data. Een bijzonder continuïteitsaspect hierbij betreft de (contractuele) regeling bij een eventueel faillissement van de cloud-provider. Bij dit alles dient te worden bedacht dat een cloud-provider die een dienst aanbiedt als *Software as a Service* (SaaS), bijvoorbeeld een leverancier van online boekhouden, zelf bouwt op een keten van 'onderliggende' subservice- en subsubservice-providers als hosting providers en datacenters.

Rol van de accountant

Als, zoals bij cloud-diensten, sprake is van uitbesteding van (een deel van) de IT-omgeving en als sprake is van verwerking van informatiestromen die relevant zijn voor de financiële verslaglegging, zoals bij online boekhouden, is het toepassen van Standaard 402 en daaraan gekoppeld Standaard 3402 aan de orde. Maar wat doet de accountant bij een beoordelings- en samenstelopdracht nu de tijd van een papieren administratie voorbij is? Vaak wordt gesteld dat bij een samenstelopdracht geen enkele controle- of beoordelingswerkzaamheid noodzakelijk is. Dit moge wellicht zo zijn vanuit de opdracht en Standaard 4410, maar kan deze stelling overeind blijven in het licht van de rol van de accountant? Is de accountant niet de adviseur van de ondernemer? Wat zijn de verwachtingen van de klant? Hij mag toch verwachten dat risico's voor de continuïteit van financiële administratie gemeld worden als die blijken bij het in kaart brengen van de financiële administratie (Standaard 4410 lid 28 en lid A44)?

De online dienst is verantwoordelijk voor het proces van verwerking van de transacties tot kolommenbalans: het werkgebied van de accountant. Zeker indien sprake is van uitbestede werkzaamheden waarbij third partij reports, certificeringen of een keurmerk als Zeker-OnLine beschikbaar zijn, is het relatief eenvoudig om informatie in te winnen over de continuïteit van de geautomatiseerde gegevensverwerking.

Bianca Smit is werkzaam voor Zeker-OnLine, keurmerk voor online diensten.

Wat brengt de Nationale Pensioendialoog voor dga's?

Iedereen heeft inmiddels zijn zegje gedaan in de Nationale Pensioendialoog. De voorlopige conclusies uit de Nationale Pensioendialoog kunnen zijn dat we naar een meer individueel georiënteerd systeem gaan, met meer keuzemogelijkheden. Waarbij de Pensioenfederatie onlangs in dit kader nog een verrassende duit in het zakje deed.

Theo Gommer

De Pensioenfederatie pleit voor een deel lumpsum op de pensioendatum. Dus in plaats van levenslang pensioen, bijvoorbeeld 25 procent ineens. Wel verrassend voor een tot nu toe zeer traditionele en behoudende Pensioenfederatie. Waarom dan niet tijdens de opbouw-fase ook een deel mag worden opgenomen, bijvoorbeeld voor om-/bijscholing, sabbatical en/of het starten van een nieuw bedrijf, is mij dan een raadsel.

Vervolg

Het vervolg op de Nationale Pensioendialoog ligt nu in de handen van staatssecretaris Klijnsma. Zij moet beslissen of – met name van belang voor de (bedrijfs-tak)pensioenfondsen – de doorsneepremie wordt afgeschaft en we naar een algemene pensioenplicht gaan, die geldt voor iedere werknemer in loondienst, zzp'ers en wellicht de dga, en dus de verplichtstelling kunnen afschaffen. Dus wel een pensioenplicht, maar meer vrijheden in de keuze voor een pensioenuitvoerder. Ook zaken als waardeoverdracht, pensioen en echtscheiding, en verdere integratie van de tweede en derde pijler moeten daarbij meegenomen worden. Al met al een hele operatie. En, heel belangrijk, hoe we van het huidige systeem naar het nieuwe gaan. Dat kost immers zo'n € 100 miljard, heeft het CPB berekend.

Oplossingen

Net zoals de heren en Weekers en Wiebes zet Klijnsma zichzelf klem door aan te geven dat oplossingen binnen het huidige (Witteveen-)kader moeten passen. Voor een rigoureuze verbouwing van ons pensioenstelsel moet mijns inziens juist niet de oplossingen binnen de huidige mogelijkheden worden gezocht, maar eerder daarbuiten. Weekers en Wiebes begonnen immers hun 'dga-plannen' met de opmerking dat er wel een voorziening in eigen beheer moet blijven.

Waarom moet pensioen bijvoorbeeld levenslang zijn en een bancaire lijfrente niet? En, op m'n 53e pensioengeld gebruiken voor omscholing om het langer vol te houden, lijkt mij toch alleszins reëel.

Verder is van groot belang de mogelijkheid om 'door te beleggen' na de pensioendatum. De facto gebeurt en kan dat bij pensioenfondsen – zij beargumenteren dit met het voordeel van intergenerationele solidariteit, hetgeen echter maar 1 procent voordeel oplevert volgens datzelfde CPB – en bij de dga in eigen beheer. Immers, ook de dga kan na de pensioendatum gewoon blijven beleggen met zijn pensioengeld. Als die angel er dus uit is, is de stap naar beschikbare premieregelingen makkelijk(er) gemaakt. En dat biedt ook kansen voor de dga.



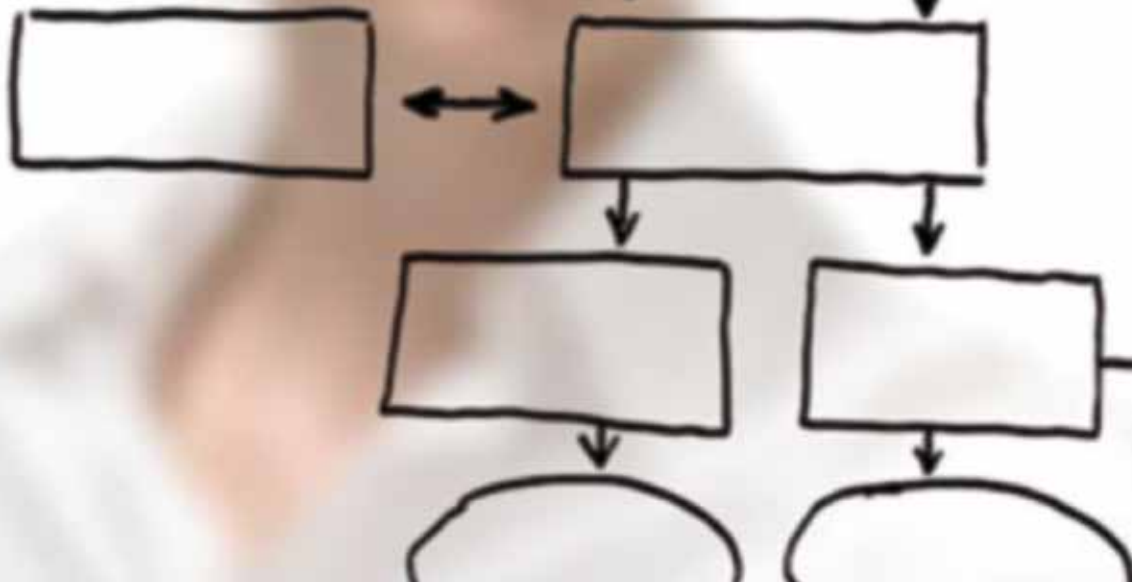
Verwachting

De Nationale Pensioendialoog brengt sec dus niet veel nieuws voor de dga. Daarvoor moeten we op de berichtgeving van Wiebes inzake pensioen in eigen beheer wachten. Dit komt 'voor het mei-reces'. Ondanks de 'dreiging' van afschaffing kan het toch nog alle kanten op. Ook zij hebben zich, zoals aangeven, 'klem' gezet en aangegeven dat er een voorziening moet blijven om pensioengeld in het eigen bedrijf aan te wenden. Dat zou dus impliceren dat de dga verder mag gaan met eigen beheer op basis van een beschikbare premieregeling. Het CDA heeft dit al eerder in overweging gegeven. Daarmee wordt het minder complex en kan het geld met de jaarlijkse marktrente gewoon gepasseiveerd worden. Het risico dat het pensioengeld er op de pensioendatum toch niet is, is nu eenmaal het risico van eigen beheer. Met een overgangsregime in het verschiet wordt en blijft het in ieder geval complex, is mijn verwachting. En zullen dga's behoefte hebben aan deskundig individueel pensioen-/inkomensadvies. Eigenlijk net als iedere werknemer of zzp'er.

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!

Workflowmanagementsysteem:

Revolutionaire



Binnen het aanbod van softwaretoepassingen lijkt zich een nieuw fenomeen aan te dienen: een workflowsysteem of workflowmanagementsysteem. Is dit werkelijk een nieuw fenomeen of is het oude wijn in nieuwe zakken? En wat verstaan wij eigenlijk onder een workflow(management)systeem?

Arjan Gelderblom en Henk Aardom

Als u op Google zoekt op 'workflow' treft u onder andere de volgende definitie aan: "Een workflow of werkstroom is de logische volgorde van activiteiten die moeten worden uitgevoerd om een van te voren gedefinieerde uitkomst te verkrijgen." Als we de term workflow gebruiken in een ICT-context, gaat het om het digitaal of elektronisch uitvoeren van processen of procedures. Dan doelen we op een softwaretoepassing waarmee de werkstroom worden beheerd.

Workflow bestaat al langer

Eenzijds is workflowsoftware zeker geen nieuw fenomeen. Zo gebruiken veel accountantskantoren samenstelsoftware. Software die een accountantskantoor dus gebruikt ter ondersteuning van het samenstelproces. In samenstelsoftware worden procedures in de vorm van werkprogramma's toegepast. Het samenstelproces is als het ware ondergebracht in software. Veel CRM-toepassingen ondersteunen het aanmaken van brieven en andere documenten. Ook dit is een toepassing van workflowautomatisering. Een aantal leveranciers biedt zelfs een module aan voor workflow(management). Een module waarmee een kantoor aller-

lei soorten workflows zelf kan ontwikkelen om deze vervolgens toe te passen in de organisatie.

Huidige toepassingen zijn te beperkt

Met behulp van deze workflowtoepassingen kunnen we al belangrijke stappen zetten in het beheersen van processen. Toch hebben deze toepassingen een aantal belangrijke beperkingen:

- De workflow werkt alleen in de desbetreffende software, maar een workflow beperkt zich niet tot één softwaretoepassing. Zo kent het samenstelproces in ieder geval raakvlakken met de financiële administratie, het samenstelsysteem (eventueel in combinatie met het Document Management Systeem of DMS), de fiscale software en het cliëntenportaal. Zelfs softwareleveranciers van totaaloplossingen hebben geen module voor al deze onderdelen. Daar komt bij dat de meeste kantoren geen totaaloplossing gebruiken.
- Het afronden van een activiteit en het daarmee opstarten van een volgende activiteit vereist een handeling van een gebruiker. Je zou kunnen zeggen dat



ontwikkeling?

de beantwoording en het uploaden van documenten, bergt de toepassing deze antwoorden en documenten automatisch op in het elektronisch dossier (DMS) en krijgt een medewerker een seintje dat het samenstelproces kan starten. De medewerker haalt de informatie dus niet op (vanuit het portaal), maar krijgt deze op een geautomatiseerde manier aangeleverd. Processen starten veelal bij een cliënt (aanleveren van informatie) en eindigen daar ook in de vorm van een product. Het is daarom belangrijk om een portaaltoepassing te kunnen betrekken in een workflow. Een workflow-toepassing met dit soort functionaliteiten is zeker als een nieuw fenomeen aan te merken.

Voordelen voor het accountantskantoor

Het gebruik van een workflowmanagementsysteem heeft alleen zin als dit een voordeel oplevert voor een accountantsorganisatie. Daarom hieronder een opsomming van een aantal voordelen.

het succes van dit soort toepassingen staat of valt met de discipline van gebruikers. Maar gebruikers werken niet altijd gedisciplineerd. Is deze discipline in meer of mindere mate over te nemen door workflowtoepassing zelf?

- Medewerkers voeren in een proces niet alleen activiteiten uit, maar bewerken en 'verplaatsten' ook informatie en/of data. Niet alle workflowtoepassingen ondersteunen in voldoende mate deze informatie- of datastromen in de organisatie.

Functionaliteit nieuwe toepassing

Om deze beperkingen op te lossen is er een workflowtoepassing nodig die niet 'opgesloten' zit in een specifiek softwarepakket, maar als extra software met de al in gebruik zijnde softwarepakketten kan samenwerken. Deze samenwerking moet het automatisch (dus zonder dat menselijke handelingen zijn vereist) uitwisselen van data en het automatisch uitvoeren van activiteiten mogelijk maken. Twee voorbeelden om dit te verduidelijken. Als de jaarrekening in de samenstelsoftware de status 'definitief' meekrijgt, moet dit automatisch leiden tot een export van de cijfers uit de samenstelsoftware en een import van die cijfers in de fiscale software. Ook moet de toepassing de jaarrekening automatisch opbergen in het DMS en deze publiceren op het cliëntenportaal. Een ander voorbeeld is het gebruik van een vragenlijst of PBC-lijst (prepared-by-client) in het portaal. De cliënt geeft antwoord op allerlei vragen en uploadt de in deze vragenlijst opgevraagde documenten. Als de cliënt vervolgens aangeeft klaar te zijn met

1. Processen in software onderbrengen betekent dat u op die manier het afhandelen van processtappen kan 'afdwingen'. Er ontstaat zo een uniforme, gestandaardiseerde manier van werken, niet alleen binnen één softwaretoepassing, maar ook over softwaretoepassingen heen. Het administratieve proces wordt een logistiek proces.

2. Het systeem vervangt allerlei handmatige handelingen door automatische handelingen. Menselijke activiteiten of processtappen zijn deels te vervangen door geautomatiseerde stappen. Door de gebruiker geïnitieerde en uitgevoerde export en import van data vindt voortaan automatisch plaats.

3. De beheersbaarheid van processen neemt enorm toe door bij het gebruik van een workflowmanagementsysteem. Zo legt de toepassing onder andere start- en einddatum van een processtap of activiteit vast, waardoor wachttijden tussen de verschillende processtappen gemonitord kunnen worden. Ook krijgt het management inzicht in de totale doorlooptijd per jaarrekening, al dan niet per vestiging, per team, per persoon et cetera. Workflow moet er toe leiden dat de juiste processtap op het juiste moment door de juiste persoon gedaan wordt.

4. Anders gezegd: het toepassen van zo'n systeem maakt het proces transparant. Op die manier zijn bijvoorbeeld knelpunten in de organisatie veel gemakkelijker op te sporen.

5. Door bijvoorbeeld een optimaal samenstelproces te ontwerpen en deze als content mee te leveren bij het workflowsysteem krijgt een kantoor de beschikking over een 'best practice'. Daardoor is het niet meer nodig dat het kantoor zelf een optimaal proces ontwerpt, maar kan het kantoor direct migreren van het huidige proces naar het geoptimaliseerde proces.

6. Door met een workflowmanagementsysteem te werken wordt automatisch een heleboel procesdata verzameld waarmee de prestaties kunnen worden geanalyseerd en de processen geoptimaliseerd.

Randvoorwaarden

Een workflowsysteem is geen garantie voor een optimaal proces. Immers, software kan ook niet optimale of suboptimale processen ondersteunen. Denk maar aan een werkprogramma met teveel, onnodige vragen. Een belangrijke voorwaarde voor het succesvol toepassen van een workflowsysteem is het ontwerpen van een geoptimaliseerd proces of het afnemen van een geoptimaliseerd proces als content bij het systeem. Daarnaast zal een workflowtoepassing, die als extra softwarelaag met de al in gebruik zijnde softwarepakketten moet kunnen samenwerken, een 'open' toepassing moeten zijn. Het workflowsysteem zal moeten integreren met allerlei softwarepakketten van verschillende leveran-

ciers. Daarnaast zullen cruciale onderdelen van het applicatielandschap moeten beschikken over een softwaretoepassing. Een samenwerkingsplatform tussen kantoor en cliënten is zo'n cruciaal onderdeel. Ook het ontbreken van een digitaal dossier zal lastige consequenties hebben bij het toepassen van een workflowsysteem.

De tijd is er rijp voor

Workflowsystemen zijn buiten de accountancy-branchen al jaren in gebruik. Het is niet toevallig dat dit soort software zich nu pas aandient bij accountantskantoren. De marktontwikkelingen brengen dit met zich mee. Rendementen staan nu onder druk, allerlei producten worden meer en meer als commodity gezien, procesoptimalisatie onder andere uitgevoerd met een methodiek als Lean Six Sigma krijgt steeds meer aandacht et cetera. We staan aan de vooravond van een nieuwe automatiseringsslag op accountantskantoren. Automatisering met behulp van workflowsystemen. Deze automatisering is geen oude wijn in nieuwe zakken, maar echt een volgende stap.

Arjan Gelderblom (a.gelderblom@fullfinance.nl) en Henk Aardoom (h.aardoom@fullfinance.nl) zijn consultants 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

Unit4 Tour Samen Ondernemen

U komt toch ook?

Data en locaties:

26 mei 2015	Van der Valk Hotel Zwolle
28 mei 2015	Van der Valk Hotel Assen
2 juni 2015	Van der Valk Hotel Dordrecht
4 juni 2015	Van der Valk Hotel Veenendaal
9 juni 2015	Van der Valk Hotel Eindhoven
11 juni 2015	NH Hotel Schiphol Airport - Hoofddorp

Ga voor meer informatie over het
programma en aanmelden naar
unit4.nl/tour

Fiscale tips en actualiteiten voor de adviespraktijk

Dit keer in de rubriek belastingen vijf losse berichten die voor u als accountant/directeur-groootaandeelhouder van belang kunnen zijn.

Felix Peppelenbosch

Auto van de zaak en woon- werkverkeer

Over woon-werkkilometers bij de auto van de zaak bestaat veel verwarring, doordat de Wet op de loonbelasting het woon-werkverkeer als zakelijk beschouwt en de Wet op de omzetbelasting als privé.

Voor het bijhouden van een rittenregistratie met betrekking tot de 500 kilometergrens voor de loonbelasting worden de woon-werkkilometers dus als zakelijk aangemerkt, maar voor de omzetbelasting niet.

Om de bijtelling zowel voor de loonbelasting als de omzetbelasting te ontlopen is een sluitende kilometerregistratie vereist. Een rittenregistratie met keurmerk is niet verplicht. Als een ondernemer gebruik maakt van een rittenregistratie zonder

keurmerk, moet de output van deze rittenregistratie voldoen aan de formele eisen die gelden voor elke (ook handmatige) rittenregistratie. Deze formele eisen zijn beschreven in de Uitvoeringsregeling Loonbelasting en zijn te vinden op de website van de Belastingdienst

(www.belastingdienst.nl). Het voordeel van een rittenregistratiesysteem met keurmerk is dat dit systeem in het ontwerp voldoet aan een aantal vereisten, waardoor het systeem minder fraudegevoelig is. Hier houdt de Belastingdienst bij de controle rekening mee.



Lage btw-tarief bij renovatie en herstel van woningen vervalt per 1 juli 2015

Het btw-tarief voor arbeidskosten bij renovatie en herstel van woningen ouder dan twee jaar is tijdelijk 6 procent. Vanaf 1 juli 2015 geldt weer het btw-tarief van 21 procent.

Degenen die nog willen profiteren van het lage btw-tarief van 6 procent moeten ervoor zorgen dat de werkzaamheden vóór 1 juli 2015 zijn afgerond. Voor werkzaamheden die na 30 juni 2015 worden afgerond, geldt het btw-tarief van 21 pro-

cent. Doet u vóór 1 juli 2015 vooruitbetalingen voor renovatie- en herstelwerkzaamheden die op of na deze datum worden afgerond? Dan geldt ook het btw-tarief van 21 procent.

Breng uw cliënten tijdig op de hoogte van deze aankomende wijziging.

Het lage btw-tarief blijft wel gelden voor het schilderen, stukadoeren en isoleren van woningen ouder dan twee jaar.

Belastingtip voor dga's

Een BV die alleen zijn of haar dga op de loonlijst heeft staan, kan in het kader van de werkkostenregeling aan de dga een onbelaste vergoeding toekennen van 1,2 procent van de totale loonsom. Dat is toch leuk meegenomen!

Voorbeeld: is uw totale loonsom in 2015 € 60.000? Dan kunt u uit uw BV onbelast een bedrag van € 720 aan uzelf laten uitkeren.

Mag een aanmerkelijk-belanghouder (dga) afzien van loon in geval van een verliessituatie?

Een verliessituatie is geen aanleiding om af te zien van loon of een lager loon te hanteren.

Werknemers zonder aanmerkelijk belang zullen niet instemmen met lager loon bij een verliessituatie. In geval van een structurele verliessituatie waarbij het voortbestaan van de vennootschap in gevaar komt, is maatwerk nodig. Maatwerk moet worden afgestemd met de bevoegde inspecteur.

Kan het maatwerk ertoe leiden dat een lager loon wordt gehanteerd dan in het economisch verkeer gebruikelijk is? De praktijk leert dat hierover met name in het mkb-segment afspraken worden gemaakt, waarbij een voorbehoud wordt gemaakt dat geen bedragen aan de vennootschap mogen worden onttrokken middels leningen en dergelijke.

Belastingtip voor eigenaren van huurwoningen

Hebt u cliënten die eigenaar zijn van een verhuurde woning? Dan is het volgende voor u van belang. Als de waarderingsvoorschriften voor verhuurde woningen in box 3 van de inkomstenbelasting voor de eigenaar ongunstig uitvallen, dan moeten die voorschriften in bepaalde gevallen buiten toepassing blijven. Dit geldt als de volgens die voorschriften vastgestelde waarde minstens 10 procent hoger uitkomt dan de werkelijke waarde. Dit heeft de Hoge Raad op 3 april 2015 geoordeeld.

In de berechte zaak is een man eigenaar van een aantal verhuurde woningen. De huurders hebben recht op huurbescherming. Met ingang van 1 januari 2010 geldt voor woningen in box 3 de leegwaardertio. Dat is een percentage van de WOZ-waarde. Deze regeling is bedoeld om er rekening mee te houden dat verhuurde woningen een lagere waarde hebben dan woningen in vrij opleverbare staat.

De man stelt dat deze waarderingsmethodiek in zijn geval ongunstig uitpakt. Volgens hem is het werkelijke rendement nihil of zelfs negatief, terwijl de wet uitgaat van vier procent rendement. De Hoge Raad geeft hem gelijk. Als het verschil meer is dan 10 procent, dan geldt de werkelijke waarde. Ga daarom na of het zin heeft om met een beroep op dit arrest de box-3-waarde van deze woningen omlaag te brengen.



Trainingen uitgelicht

Hieronder vindt u een selectie van trainingen van NBA Opleidingen die interessant zijn voor de mkb-accountant. U kunt zich voor cursustitels van NBA Opleidingen aanmelden via de website opleidingen.novak.nl. U profiteert als Novak-lid van 10 procent korting op de reguliere opleidingsprijs. De kortingsregeling geldt uitsluitend voor het aanbod van NBA Opleidingen op opleidingen.novak.nl. Novak Opleidingen verrekent de korting achteraf door middel van een creditnota.



De nieuwe VGBA (NBA Opleidingen)

De introductie van de nieuwe Verordening gedrags- en beroepsregels accountants (VGBA) was de belangrijkste wijziging in de regelgeving voor accountants in 2014. Deze verordening heeft veel invloed op de werkzaamheden van de accountant.

U leert de VGBA grondig kennen vanuit uw kennisfundament van de VGC. Ook leert u de gevolgen voor de praktijk onderkennen.

Datum en plaats: 21 mei 2015, 15:00 - 20:00 uur,
Mercure Utrecht Nieuwegein.

Actualiteiten loonheffingen (NBA Opleidingen)

Loonheffingen maken met een opbrengst van bijna 150 miljard ruim 60% uit van alle belasting- en premieopbrengsten. Uniformering van het loonbegrip, de werkkostenregeling en de crisisheffing laten zien hoe deze heffingen zich geleidelijk ontwikkelen: van een voorheffing op het loon tot een loonsomheffing die rechtstreeks van de werkgever wordt geheven.

Loonbelasting, premie volksverzekeringen, premies werknemersverzekeringen en de bijdrage Zvw: na afloop bent u op dit gebied helemaal bijgepraat.

Datum en plaats: 26 mei 2015, 15:00 - 20:00 uur,
Mercure Utrecht Nieuwegein.

De dga: alle fiscale ins & outs - tweedaagse cursus (NBA Opleidingen)

De directeur-groootaandeelhouder heeft een bijzondere fiscale positie: hij is ondernemer, aandeelhouder, werknemer, belegger en particulier, in één persoon. Daardoor heeft de dga te maken met veel fiscale regelingen. Door wetgeving, rechtspraak en beleidsbesluiten verandert zijn fiscale positie continu.

De cursus geeft u inzicht in de spelregels voor de belastingheffing van de dga, toegesneden op de dubbelrol van die dga als aandeelhouder en directeur-bestuurder van de bv.

Datum en plaats: 27 en 28 mei 2015, 9.30 - 21.00 uur,
Mercure Utrecht Nieuwegein.

Regiosessie Pensioen voor de dga - Weert (NBA Opleidingen)

Wat betekenen de wijzigingen in het pensioenstelsel voor de opbouw van het pensioen voor de directeur-groootaandeelhouder? Is het nog aantrekkelijk om

Risicogericht samenstellen
of controleren met NOVAK
werkprogramma's?



MAKELIFEEASIER.NL
030 32 00 653



THINK PROFESSIONAL | LET'S MLE

pensioen in eigen beheer op te bouwen? In deze cursus brengt u het pensioen van de dga in kaart aan de hand van de uitgangspunten van de Wet verhoging AOW- en pensioenrichtleeftijd en de diverse wijzigingen in het pensioenstelsel.

Datum en plaats: 1 juni 2015, 16:30 - 21.00 uur,
Golden Tulip, Weert.

De ontvanger van de Belastingdienst: uw bankier (NBA Opleidingen)

Deze cursus biedt mkb-ondernemers én hun adviseurs kennis en inzicht in de onderwerpen die aan de orde - kunnen - komen bij het financieel verkeer met de ontvanger van de Belastingdienst.

We gaan in op de 'rechten en plichten ten behoeve van de invordering'. Met deze kennis kunt u uw cliënten/ ondernemers adequaat adviseren over invorderingsvraagstukken als uitstel van betaling, belastingverrekening, de melding van betalingsonmacht en andere acties om een persoonlijke aansprakelijkstelling van de ondernemer te voorkomen.

Datum en plaats: 2 juni 2015, 14:00 - 21:00 uur,
Van der Valk Hotel, Vianen.

Audit van soft controls: wat is de beste manier? Identificatie, onderzoek en rapportage - tweedaagse cursus (NBA Opleidingen)

Traditionele audits zijn gericht op de harde aspecten van de bedrijfsvoering. Financiële schandalen in binnen- en buitenland tonen aan dat traditionele audits niet meer toereikend zijn om organisaties goed te kunnen besturen. Om die reden sturen steeds meer organisaties ook op soft controls. Bij audit van soft controls worden aspecten als organisatiecultuur, gedrag, motivatie, stijl en tone-at-the top meegenomen. Om soft controls te kunnen evalueren zijn andere audittechnieken nodig dan gebruikelijk. Identificatie, onderzoek en rapportage over soft controls krijgen binnen de audit steeds vaker een hoge prioriteit. Maar hoe doe je dat en wat komt daarbij kijken?

Datum en plaats: 2 juni 2015, 9:30 - 20:00 uur,
Bilderberg Hotel 't Speulderbos, Garderen.

Cursusagenda

Een selectie van cursustitels te vinden op de website opleidingen.novak.nl.

18 mei	Communicatieve vaardigheden voor accountants – driedaagse cursus – Nieuwegein (NBA Opleidingen)
19 mei	Actualiteiten pensioenen: Effecten van nieuwe wetgeving en risico's in de jaarrekening (NBA Opleidingen)
	Btw bij non-profit organisaties (NBA Opleidingen)
	Strategic finance - de financieel manager als strategische partner – tweedaagse cursus (NBA Opleidingen)
	De samenstellingsopdracht opnieuw samengesteld (NBA Opleidingen)
20 mei	'Uitkeren uit een bv na de Flex-wet (NBA Opleidingen)
25 mei	'Zeg wat je ziet': Het communiceren van signalen (Samenstel) – Nieuwegein – 25 mei 2015 (NBA Opleidingen)
26 mei	IT security trends: Cybercrime, social media, mobile en cloud computing (NBA Opleidingen)
27 mei	Van één bv naar holdingstructuren: Fiscale aspecten van herstructurerings (NBA Opleidingen)
2 juni	Regiosessie Pensioen voor de dga (NBA Opleidingen)
	Actualiteiten uit de insolventiepraktijk (NBA Opleidingen)
	Opdrachtgeverschap bij projecten en programma's: De rol van de stuurgroep en de bijdrage van audit (NBA Opleidingen)
	Bedrijfswaardering met behulp van DCF-methode (NBA Opleidingen)
3 juni	De accountant en het bancaire krediet (NBA Opleidingen)
4 juni	Regiosessie Pensioen voor de dga - Arnhem (NBA Opleidingen)
	De ondernemersaftrek (NBA Opleidingen)

uitnodiging kengetallenbijeenkomst accountancy

4 juni 2015

Goodwill in de accountancy

Op donderdag 4 juni 2015 organiseren ABN AMRO, Full•Finance Consultants en Novak weer de jaarlijkse kengetallenbijeenkomst voor de accountancy. Dit jaar staat het thema 'Goodwill in de accountancy' centraal. De themabijeenkomst wordt geleid door dagvoorzitter drs. Han Mesters, Sectorbanker Zakelijke Dienstverlening bij ABN AMRO.

Sprekers



Astrid Brouwer



Fons Stortelder



Arie Plug



Han Mesters



Marco Moling



Martin Ronner

Programma:

- 14.30 uur:** Ontvangst met koffie/thee.
- 15.00 uur:** Introductie door dagvoorzitter drs. Han Mesters, Sectorbanker Zakelijke Dienstverlening bij ABN AMRO.
- 15.15 uur:** Drs. Marco Moling AA RA plaatst het begrip goodwill in de context van acceptatie van de accountant in het maatschappelijk verkeer. Marco is eigenaar van Accountax Accountants en Bedrijfsadviseurs, vicevoorzitter van de Ledengroep Openbaar Accountants (LOA) van de NBA en voorzitter van de vereniging Novak.
- 15.45 uur:** Drs. Fons Stortelder AA, senior consultant Fusie & Overname Accountantspraktijken bij Full•Finance Consultants, bespreekt de huidige en toekomstige situatie van kantoorwaarde, marktwaarde, goodwill en goodwillbetalingen in de accountancybranche.
- 16.15 uur:** Pauze
- 16.45 uur:** Astrid Brouwer, directeur Financiering, Risico en Portefeuille Management van ABN AMRO, en Martin Ronner, specialist Bedrijfsovernames bij ABN AMRO, geven de visie van de bank op de financiering van goodwill.
- 17.15 uur:** Arie Plug RA, partner en directielid bij Visser & Visser Accountants & Belastingadviseurs, geeft zijn visie op goodwill. Hoe gaat het kantoor om met goodwill in verschillende situaties?
- 17.45 uur:** Vragenronde.
- 18.00 uur:** Afsluitende borrel.

Kosten en locatie

De kosten voor deelname bedragen EUR 175,- (exclusief btw) per persoon. De themabijeenkomst is aangemeld bij de NBA en het aantal gecertificeerde pe-punten bedraagt 3. Bezoekers ontvangen na afloop het Kengetallenrapport Accountancy 2015 (als pdf) met daarin een uitgewerkte goodwillcase van het voorbeeldkantoor. De bijeenkomst vindt plaats in het auditorium van ABN AMRO aan de Gustav Mahlerlaan 10 in Amsterdam (Zuid-as). Parkeren kan in de Q-park 'Mahler' aan de Aaron Coplandstraat 8 te Amsterdam. U ontvangt een uitrijkaart voor deze garage. NS-station Amsterdam Zuid ligt direct aan het hoofdkantoor van ABN AMRO.

Aanmelden

U kunt u inschrijven door een mail te sturen naar Minie Beugel van Full•Finance: m.beugel@fullfinance.nl. Vermeld daarin uw kantoorgegevens en de namen van deelnemers, inclusief voorletters en titelatuur. Wij verheugen ons op uw komst.