

Accountantsmagazine

Het vakblad voor de mkb-accountant en het accountantskantoor



'Horeca is echt
topsport'

De Belastingdienst over
horizontaal toezicht

Belastingen auto
en motor in **2016**

Nummer 3, december 2015



De wereld van de accountant verandert. Uw succes niet.

Het accountancyvak wordt steeds veelzijdiger. Minder cijferleverancier, vaker scenarioschrijver. Steeds vaker wordt u een adviseur en sparringpartner van de ondernemer. Samen met Unit4 Accountancy, marktleider op het gebied van accountancysoftware, groeit u moeiteloos door naar een adviserend professional. Bijvoorbeeld door het optimaliseren van uw werkproces en het online samenwerken met uw cliënten. En natuurlijk met geïntegreerde applicaties, waarmee u tijd en kosten bespaart.

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

UNIT4

In business for people.

Inhoud



Vereniging Novak

- 05 Column Novak
- 06 'Horeca is echt topsport'
- 11 Column Adviescollege



Novak Opleidingen

- 30 Trainingen uitgelicht

Stichting Novak

- 12 Snel zekerheid voor ondernemer en dienstverlener
- 15 Benchmarkonderzoek 2015: meer omzet per fte
- 18 Maatwerk per cliënt
- 20 Btw, wat kunt u ermee?
- 24 Inzicht in uw continuïteitsrisico
- 26 Belastingen auto en motor in 2016
- 28 Toekomst pensioen in eigen beheer: deel 2

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

RoyalPrint

© Niets uit deze uitgave mag worden veeleelvoudigd, 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

Salaris Professional?

Goed voornemen 2016

Inschrijven in het NIRPA register



Waarom wachten?

Registreer nu voor 2016 via www.nirpa.nl



MARCO MOLING

Kwaliteitsmoe

Er is een aantal woorden in de dagelijkse praktijk waar ik ontzettend moe van word. Zo is er het woord leuk. Alles is al snel 'leuk': leuke kleding, leuke vakantie, leuke vrouw, leuke cursus etc. Een ander woord is kwaliteit. Dit dreigt steeds meer een containerbegrip te worden binnen de accountancy. Zo zijn er de maatregelen ter verbetering van de kwaliteit van de accountantscontrole. U kent wel het rapport 'In het publiek belang' dat vorig jaar verscheen met maatregelen die een einde moeten maken aan de mislagen in onze sector. In dit rapport komt het woord kwaliteit maar liefst 425 keer voor! Nergens wordt een definitie gegeven van het begrip

kwaliteit. Het publiek met al zijn verwachtingen richting de accountant moet maar een relatie leggen tussen de 53 te treffen maatregelen en het containerbegrip kwaliteit.

Een verordening waar u in de praktijk mee te maken heeft is de verordening op de kwaliteitsbeoordelingen. Het mandaat voor toetsingen. Ook in deze verordening wordt het begrip kwaliteit niet gedefinieerd. Nee, nu wordt het begrip een onderdeel van een stelsel van kwaliteitsbeheersing, waarbij getroffen maatregelen en procedures gericht dienen te zijn op, u raadt het al, kwaliteit. Zou een meer uitgewerkt eenduidig toetsingskader, in casu kwaliteit, niet tot minder discussies leiden bij toetsingen?

“In het rapport ‘In het publiek belang’ komt het woord kwaliteit maar liefst 425 keer voor!”

Overigens, binnen onze gedrags- en beroepsregels (VGBA) komt het woord kwaliteit niet één keer voor. Dat is een gemiste kans. Als je naar de fundamentele beginselen kijkt, verwacht je dat kwaliteit opgesloten zit in de woorden vakbekwaamheid en zorgvuldigheid. Echter, juist de integriteit, objectiviteit en professionaliteit zeggen misschien wel meer over de kwaliteitsbeelden die naar buiten toe worden uitgedragen. Een handeling van een niet-integere accountant kan het vertrouwen richting ons beroep dusdanig schade berokkenen, terwijl de dossiers en vakkennis van dezelfde persoon helemaal op orde waren. Echter, daar kijkt dan niemand meer van op binnen het maatschappelijk verkeer, terwijl juist daar zo veel aandacht naar uitgaat binnen onze eigen beroepsregels.

Wat ik wil zeggen is dat het tijd wordt dat we ons druk maken over hoe wij het woord 'kwaliteit' duidelijk kunnen uitleggen richting onze stakeholders en klanten, zonder te verzanden in allerlei beroepsregels die door onszelf zijn opgelegd. Een concreet voorbeeld: waarom dient uw klant voor u te kiezen en niet voor het administratiekantoor? De kans bestaat dat u nu terugvalt in de uitleg van allerlei gedrags- en beroepsregels waar uw klant niet primair op zit te wachten. Nee, wat maakt u nu kwalitatief beter vanuit uw deskundigheid en onderscheidende persoonskenmerken ten opzichte van de ander? Dat zijn antwoorden die leiden tot fundamentele keuzes bij uw klant. Leuk beroep.

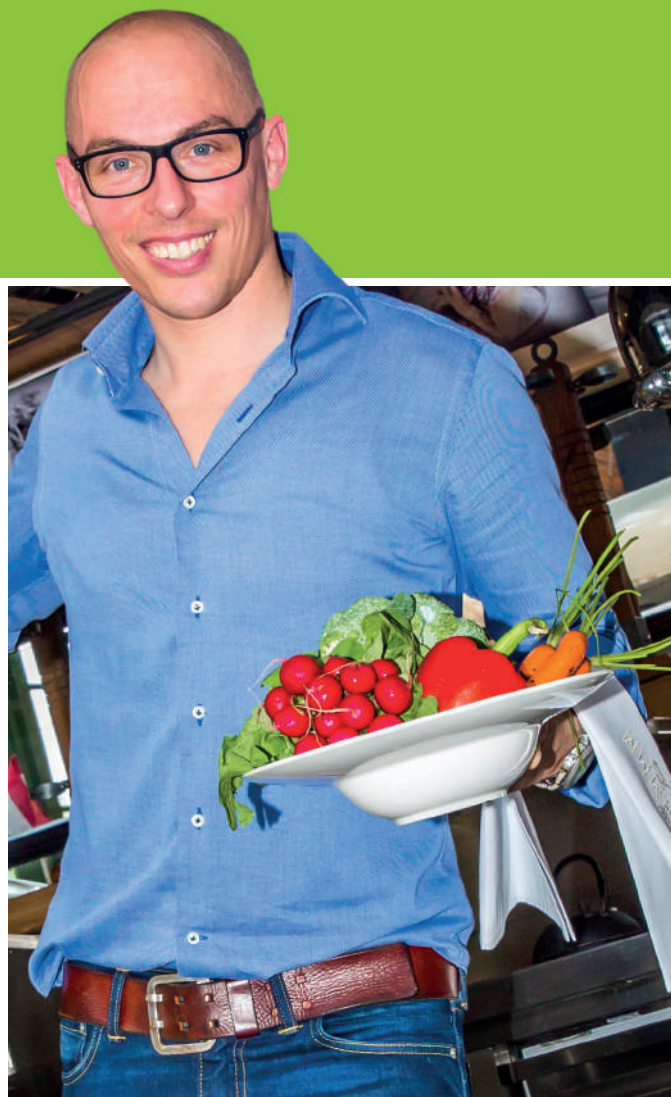
*Drs. Marco Moling AA RA
Voorzitter vereniging Novak*

Koninklijke Horeca Nederland:

‘Horeca is echt topsport’

Koninklijke Horeca Nederland (KHN) is de grootste horecabrancheorganisatie van ons land. Met 245 afdelingen door heel Nederland vertegenwoordigt KHN bijna 20.400 horecaondernemers en 200.000 horecamedewerkers. Algemeen directeur Lodewijk van der Grinten geeft een kijkje in de keuken van deze branchevereniging.

Joris Prinssen



Hoe ondersteunt KHN haar leden?

“Onze leden ondersteunen wij door lobby, advies en financiële ledenvoordelen. KHN streeft met haar activiteiten naar een zo gunstig mogelijk ondernemersklimaat voor de horeca. Dat doen we onder andere door invloed uit te oefenen op regelgeving op lokaal, nationaal en internationaal niveau. We onderhouden een goede relatie met beleidsmedewerkers en politici bij gemeenten, de nationale overheid en Europa en werken met hen samen als het gaat over thema's en onderwerpen die de horeca betreffen. Onze speerpunten geven richting aan onze activiteiten (zie kader, red.).

Ook proberen we met behulp van de juiste communicatiestrategie belangrijke thema's aan te kaarten of standpunten hierover te beïnvloeden. Zo zorgen we ervoor dat wetgeving en beleid zo veel mogelijk ten goede komen aan alle horecaondernemingen in ons land.”

Thema's

Welke thema's spelen momenteel binnen de horeca?

“Belangrijke thema's voor onze branche zijn de thema's die ook in de maatschappij belangrijk zijn. Gezond leven en genieten van het leven krijgt een nieuwe balans. Daar spelen ondernemers op in door met

nieuwe concepten te komen. Horeca is echt topsport. De gasten stellen nieuwe eisen en daar spelen ondernemers op in. Aandacht voor voeding, veilig uitgaan en verantwoord genieten van een biertje of wijntje blijven belangrijke thema's in het ondernemerschap in de horeca.

Daarbij komen nieuwe ondernemersvormen. De veraging van de grenzen in het speelveld van ondernemerschap vragen om duidelijke wet- en regelgeving. De digitale revolutie rekt de grenzen op en de overheid met de vele wet- en regelgeving kan dat niet altijd bijbenen. Dat is voor ondernemers wel eens frustrerend.

Innovatie en inspiratie zijn dan ook thema's waar wij als branchevereniging extra aandacht aan besteden. We nemen de leden mee op inspiratietours in binnen- en buitenland. Daarnaast informeren we de leden met het KHN Magazine over innovatieve concepten van collega-ondernemers."

Communicatie

Waarom werken jullie met labels?

"Leden van KHN worden door ons ondersteund met een aantal labels om hen te ontzorgen op vier belangrijke diensten die elke horecaondernemer nodig heeft. Dat zijn de labels KHN Verzekeringen, KHN Energie, KHN Telecom en KHN Afval. Als grootste branchevereniging in de horeca hebben we goede afspraken kunnen maken met partijen. Voor de horecaondernemer hebben wij een betrouwbare en onafhankelijk positie.

Vertrouwen van KHN als autoriteit die deze diensten levert met haar partners is voor veel ondernemers een service die zij graag aannemen. Wij zorgen er ook voor dat deze labels aan de ondernemers een gratis advies geven. Daardoor weet een ondernemer of hij goed verzekerd is bij zijn huidige partij of dat hij beter kan overstappen. Daarmee ondersteunen wij de ondernemer. Op de markt van deze partijen zijn vele aanbieders actief. Met de labels bieden wij een inzichtelijke en voordelige 'one-stop-shop' aan."

"Voor een fatsoenlijk rendement is sturen op de cijfers belangrijk."

Welke communicatiemiddelen zetten jullie in om jullie leden te bereiken?

"Om de leden te informeren over de activiteiten die wij aanbieden en de veranderingen in wet- en regelgeving zetten we diverse communicatiemiddelen in. De website is het belangrijkste communicatiekanaal. Lees verder op pagina 10.



Foto: Anne-Karen Wijt

Speerpunten KHN

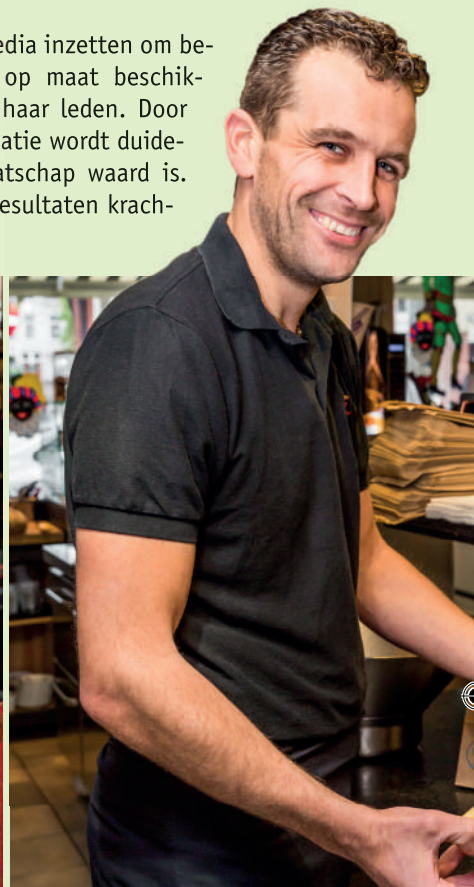
Onderstaande speerpunten vormen het uitgangspunt voor de a

1. Revitaliseren van imago

KHN wil met andere marktpartijen het imago van de horeca verbeteren en vernieuwen. Het beeld dat de horecabranche spraakmakend, respectabel en vernieuwend is voor alle doelgroepen moet volgens KHN beter voor het voetlicht worden gebracht. KHN wil (vak)trots, goed werkgeverschap en haar econo-

4. Nieuwe media

KHN wil nieuwe media inzetten om belangrijke informatie op maat beschikbaar te stellen voor haar leden. Door een betere communicatie wordt duidelijker wat het lidmaatschap waard is. KHN wil haar rol en resultaten krachtig



mische en sociaal-maatschappelijke bijdrage vaker op een positieve manier over de Bühne krijgen.

2. Center of excellence

KHN wil samen met andere marktpartijen een 'center of excellence' gaan ontwikkelen: een digitaal kenniscentrum waar ondernemers op elk moment van de dag relevante informatie kunnen vinden. KHN wil een database bouwen die informatie bevat over trends en ontwikkelingen, nieuwe concepten en producten, betrouwbare markt cijfers, relevante bedrijfsinformatie en financiële kerngegevens. Per segment wordt deze informatie ontsloten, zodat elk KHN-lid antwoord vindt op zijn specifieke bedrijfsvragen.

3. Ondernemen & samenwerking

KHN wil de schaal van haar organisatie beter benutten om samen ledenvoordelen te creëren. KHN gaat samenwerken met partijen binnen en buiten de branche om met creatieve en vernieuwende consumentencampagnes gasten te verleiden naar de bij KHN aangesloten bedrijven te komen.

tiger multimediaal gaan communiceren naar stakeholders en consumenten.

5. Maatschappelijke verantwoordelijkheid

KHN wil een bedrijfstaking zijn die betekenisvol inhoud geeft aan maatschappelijk verantwoord ondernemen. In haar streven goed werkgeverschap te promoten gaat KHN voorlichting geven over kosten en opbrengsten van maatschappelijk verantwoord ondernemen. De maatschappelijke taak van KHN is bewustwording hierover te creëren onder de bij KHN aangesloten bedrijven. 'Duurzaam ondernemen' betekent renderen in personeelsbeleid, energiebeheer, verpakkingsmanagement, productmanagement, procesmanagement en gebouwbeheer.

6. Beroepstrots en vakmanschap

KHN wil beroepstrots en vakmanschap krachtig blijven stimuleren om goede mensen aan de bedrijfstaking te binden. Activiteiten die vakmanschap en beroepstrots ondersteunen – zoals vakwedstrijden of een SvH-campagne als HorecaHelden – helpen het imago van de branche te verbeteren. KHN wil de jeugd vroegtijdig enthousiast maken voor de horeca.

le activiteiten van KHN.

7. Op zoek naar de beste mensen

KHN wil ondernemers steunen die op zoek zijn naar goed personeel door opleiding en training beter aan te laten sluiten op de praktijk. KHN wil ondernemers helpen hun medewerkers te trainen door het stimuleren van de ontwikkeling van snelle en moderne online leeromgevingen.

8. Toekomstbestendigheid

KHN wil nadrukkelijk kennis over innovatie beschikbaar stellen aan actieve ondernemers. Daarvoor is het nodig om proactief te communiceren over trends en ontwikkelingen in de markt.





“We oefenen invloed uit op regelgeving op lokaal, nationaal en internationaal niveau.”

Daar is alle informatie te vinden. Via een wekelijkse nieuwsbrief worden de leden van de laatste actualiteiten op de hoogte gebracht. In deze nieuwsbrief wordt landelijk nieuws gecombineerd met de nieuwsberichten die van belang zijn voor de regio waarin de ondernemer actief is. We kunnen de nieuwsbrief ook specifiek inzetten voor bepaalde bedrijfstypen.

Met Twitter, Facebook en LinkedIn bereiken we de ondernemers ook en zorgen zo voor een cross-mediale inzet van de communicatiemiddelen. Meerdere kanalen worden bewust ingezet met de juiste ‘tone of voice’ die past bij de doelgroep.”

Accountants

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

“Voor horecaondernemers is het sturen op cijfers heel belangrijk om grip te hebben en houden op het horecabedrijf. Een ondernemer kan daarbij ook goed

advies van de accountants gebruiken. Een horecaondernemer wil sturen op de beleving die door gasten is gewenst, dat is de core business waar een ondernemer op stuur. En voor een fatsoenlijk rendement is sturen op de cijfers belangrijk. Een goed inzicht creëren en voorlichting geven over wat de cijfers betekenen zijn dan heel belangrijk.”

“Innovatie en inspiratie zijn thema’s waar wij als branchevereniging extra aandacht aan besteden.”

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

“Het antwoord klinkt als een open deur. Verwachtingen managen over wat haalbaar is en wat niet haalbaar is maakt de terugkoppeling naar de leden over wat is bereikt

overzichtelijk. De communicatie over de resultaten die worden bereikt met de belangenbehartiging is zeer relevant voor de leden. Daarbij moet ook duidelijk zijn welke maatschappelijke ontwikkelingen medebepalen wat de context is van de resultaten.”



CAREL VERDIESEN

Foto: Marja Brouwer

To be or not to be, that is the question

Bezinning, daar ging het om toen Shakespeare deze zin opschreef. Heeft het allemaal nog wel zin? Bij mij een jaarlijks terugkerende vraag, die ik onder het genot van een lekker glas bourgogne – ik ben wijnliefhebber – mijzelf stel. Heb ik nog wat te zoeken in het accountantsberoep? Tot nu toe is deze vraag altijd met een volmondig 'ja' beantwoord.

En nu twijfel ik ... echt? Ja, echt! Onze rol als accountant bij de klant is er een van ondersteuning bij zijn bedrijfsvoering met een deugdelijke administratie en een goed rapport. Hierdoor is hij op de hoogte van de stand van zaken en is er een goede basis om samen vooruit te kijken. Ook kan de aangifte steunen op de juiste cijfers en is er een basis voor goed (fiscaal) advies. We hebben daar een goed product voor: de samenstelopdracht. En ik probeer de klanten én collega's ervan te overtuigen dat er een bak aan kwaliteit onder hangt die wij vaak 'vergeten' mee te verkopen. Nog even beknopt: opleiding, wettelijke bescherming, tuchtrecht, aansprakelijkheidsverzekering, waarneming, ethische code, permanente educatie, kwaliteitsbeheersing en toezicht zijn allemaal kwaliteitsaspecten die juist voor de klanten van belang zijn. Daarnaast zijn derden ervan overtuigd dat dit voor een solide verslaggeving zorgt, die vergelijkbaar is en waarop kan worden gesteund.

Nu is er een discussie of we bij de nieuwe categorie in BW2 titel 9, de micro-entiteiten, een samenstelopdracht moeten uitvoeren. Het is namelijk geen financieel overzicht meer in de definitie van de samenstelopdracht. En daarom zou het als overige opdracht kunnen worden uitgevoerd zonder een groot deel van bovengenoemde kwaliteitskenmerken. Het kan dan als een aangifte met bijlage die voldoet aan de inrichtingsvereisten en er hoeft zelfs niet eens een accountant meer bij betrokken te zijn. De fiscalist of de assistent kan deze opdracht ook als eindverantwoordelijke professional uitvoeren. De vereenvoudiging in BW2 titel 9 zou niet ongedaan moeten worden gemaakt door meerwerk van de accountant.

Daarom twijfel ik dus. Want als ik al mijn klanten kan helpen met een aangifte met bijlage – ja, allemaal – en ik hoef daarbij alleen de fiscale kwaliteit te leveren, waarom zou ik dan nog accountant willen zijn? Als mijn collega's hetzelfde werk gaan afleveren als hun concurrenten (niet-accountants), omdat ze de toegevoegde waarde van de samenstelopdracht zelf niet snappen en dus niet kunnen uitleggen. Als de prijs het enige onderscheidende is in de markt van jaarrekeningen, dan kan ik toch net zo goed door als administratiekantoor?

Moet u eens vragen aan een wijnboer of de keuze voor meer volume, minder kosten en minder kwaliteit hem enige toekomst biedt. U kunt dezelfde vraag stellen aan notarissen, varkenshouders, makelaars, detaillisten et cetera. Ik weet het antwoord en u ook. *To be accountant or not to be accountant, that is the question!*

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

“De vereenvoudiging in BW2 titel 9 zou niet ongedaan moeten worden gemaakt door meerwerk van de accountant.”

Horizontaal toezicht:

Snel zekerheid voor ondernemer en dienstverlener

Novak sloot in 2013 een convenant horizontaal toezicht met de Belastingdienst. Jorn Hornstra, programmamanager Fiscaal Dienstverleners MKB van de Belastingdienst, is nauw betrokken bij horizontaal toezicht en beantwoordde onze vragen over dit onderwerp.

Leendert Haaring

Foto's: RoyalPrint

Wat houdt uw functie in?

"Mijn taakopdracht is te bezien op welke wijze wij met fiscaal dienstverleners kunnen samenwerken om de compliance – de bereidheid om de fiscale verplichtingen na te komen – van ondernemers in het mkb te onderhouden en te verbeteren."

Wat is destijds de aanleiding geweest voor horizontaal toezicht?

"In feite ligt de oorsprong in een rapport uit 2002 van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid. De WRR pleitte voor andere omgangsvormen tussen overheid en burgers, met meer ruimte voor zelfregulering en gedeelde verantwoordelijkheden.

Het fiscale horizontaal toezicht is gestart in 2005 als een pilot met een aantal zeer grote Nederlandse multinationals. De toenmalige staatssecretaris had ook aandacht voor de mogelijkheden van horizontaal toezicht voor het mkb. De staatssecretaris achtte individuele convenanten niet aan de orde, gelet op de omvang van dit segment. Dit heeft geleid tot de variant van horizontaal toezicht voor financieel dienstverleners. Eind 2008 is het eerste covenant gesloten waarna een aantal grote kantoororganisaties en enkele koepelorganisaties van fiscaal dienstverleners volgden. Novak volgde in 2013."

Voordelen en ervaringen

Wat zijn de voordelen van horizontaal toezicht voor accountantskantoren en hun klanten?

"De voordelen voor de fiscaal dienstverlener zijn een vast aanspreekpunt, snel antwoord op vragen, deelname aan een leercirkel en meer toegevoegde waarde voor de klant. Als een adviseur bij het opstellen van een aangifte voor zijn klant voor twijfelpunten komt te staan, dan bespreekt hij die met de belastinginspecteur. Dat vergroot zekerheid en zorgt ervoor dat de Belastingdienst de aangiften snel kan afdoen.

De ondernemer krijgt eerder zekerheid over zijn fiscale positie. Na binnenkomst van de aangifte wordt op hele korte termijn medegedeeld of de aangifte onder de steekproef valt. Als dat niet het geval is, zit het werk van de inspecteur er op. Normaliter komt de inspecteur ook niet meer terug op de aangifte."

Wat zijn de ervaringen tot nu toe?

"Er is een enorme vooruitgang geboekt. Horizontaal toezicht vroeg om een mentaliteitsverandering aan beide kanten. Obstakels hierbij waren transparantie en het vertrouwen op het werk van derden. Horizontaal toezicht heeft zowel volgens de fiscaal dienstverleners als volgens de Belastingdienst bijgedragen aan een betere verstandhouding en effectieve communicatie. De samenwerking met de fiscaal dienstverleners in horizontaal toezicht is uniek. De Belastingdienst en fiscaal dienstverleners maken hierin optimaal gebruik



van elkaars kwaliteiten. Wat dat betreft is horizontaal toezicht voor de Belastingdienst geslaagd.

Uit onderzoek blijkt dat veel ondernemers zekerheid willen over hun fiscale positie en een goede relatie met de Belastingdienst. Horizontaal toezicht kan hier een belangrijke rol in spelen."

Ontwikkelingen

Welke ontwikkelingen spelen er nu op het gebied van horizontaal toezicht?

"De Belastingdienst vindt het vooral belangrijk dat de kwaliteit van de aangiften gewaarborgd wordt door horizontaal toezicht. De Belastingdienst stuurt niet op kwantiteit. Toch neemt het aantal aanmeldingen van ondernemers onder horizontaal toezicht elk jaar nog toe. Inmiddels zijn een kleine 140.000 RSIN/fi-nummers aangesloten bij horizontaal toezicht: het equivalent van circa 105.000 ondernemers. Let wel, dit is los van de individuele convenanten die zijn afgesloten door de Belastingdienst Grote Ondernemingen. Ongeveer 10 procent

van de belastingopbrengst van mkb is afkomstig van entiteiten die gerelateerd zijn aan horizontaal toezicht. Dat laatste stemt zeker tot tevredenheid. Veel ondernemers willen graag de zekerheid van horizontaal toezicht en een goede relatie met de Belastingdienst. De fiscaal dienstverlener die extra kwaliteit toevoegt kan dit voor hen waarmaken.

De Belastingdienst is tevreden over de kwaliteit van de convenantsaangiften, de kwaliteit van de administratie van de deelnemende ondernemers en het kennisniveau van de aangesloten fiscaal dienstverleners. Die kwaliteit is, zoals gezegd, de essentie. Het beeld uit de steekproefonderzoeken is dat de kwaliteit hoger is dan gemiddeld binnen het mkb. Het aantal afgeronde steekproeven waarop dit beeld is gebaseerd is nog beperkt."

"De Belastingdienst en fiscaal dienstverleners maken optimaal gebruik van elkaars kwaliteiten."

Wat verwacht u van horizontaal toezicht in de toekomst?

"Horizontaal toezicht is een integraal onderdeel van het toezichtpalet. We werken in het mkb en bij grote ondernemingen met horizontaal toezicht en hebben onze organisatie daarop ingericht. De Belastingdienst is voortdurend in overleg met zijn stakeholders hoe we het toezicht kunnen optimaliseren.

Een groep jonge professionals van de Vereniging van Accountants en Belastingadviseurs – VLB – en de Belastingdienst heeft in een brainstormsessie out-of-the-box-verbeterpunten voor horizontaal toezicht benoemd. Het bestuur van de VLB en de directie Belastingen MKB hebben, zoals eerder is afgesproken, de wenselijkheid en de uitvoerbaarheid van deze ideeën beoordeeld.

Een deel van de verbeteringen gericht op de eenduidige uitvoering van horizontaal toezicht zal begin 2016 worden gerealiseerd door het vaststellen en implementeren van een geactualiseerde Leidraad Horizontaal Toezicht Fiscaal Dienstverleners."

Aandacht

Hoe brengen wij als Novak horizontaal toezicht het beste onder de aandacht bij onze leden?

"Het is aan Novak om te bepalen op welke manier horizontaal toezicht onder de aandacht van haar leden wordt gebracht. De voordelen zijn hiervoor benoemd. De leden kunnen zelf bepalen of zij het 'product' HT FD willen aanbieden aan hun klanten en op die manier tegemoet komen aan die ondernemers



"Ongeveer 10 procent van de belastingopbrengst van MKB is afkomstig van entiteiten die gerelateerd zijn aan horizontaal toezicht."

Gezamenlijk zullen zij voorstellen aan het Becon-overleg doen om een aantal van de ideeën te implementeren. De onderwerpen die in ieder geval nadere uitwerking verdienen zijn:

- onderzoeken in hoeverre concentratie van deelprocessen bij de Belastingdienst kan bijdragen aan het vergroten van de robuustheid van horizontaal toezicht;
- positief framen van horizontaal toezicht;
- toelichten/verduidelijken van de verschillen tussen horizontaal en verticaal toezicht.

die op zoek zijn naar snelle zekerheid over hun fiscale positie."

Horizontaal toezicht geldt nu voor belastingen. Is het ook geschikt voor zaken als invordering?

"Invordering wordt onderdeel van de variant voor fiscaal dienstverleners. Dit wordt ook opgenomen in de geactualiseerde Leidraad Horizontaal Toezicht Fiscaal Dienstverleners."

Fiscale software in de cloud?

Probeer nu gratis Unit4 Fiscaal Gemak
unit4fiscaalgemak.nl

UNIT4

In business for people.

Benchmarkonderzoek 2015:

meer omzet per fte

Ook dit jaar hebben weer meer dan 125 kantoren deelgenomen aan het benchmarkonderzoek van Full•Finance Consultants in samenwerking met de stichting Novak. Na een aantal moeilijke jaren lijkt de accountancy toch weer wat uit het dal te kruipen.

Marcel Maassen



Foto: RoyalPrint

15

Het benchmarkonderzoek richtte zich op accountantskantoren waarbij, net als in 2014, een 'knip' is gemaakt bij 20 fte. Tussen beide groepen zien we duidelijke verschillen. Door beter intern management en nieuwe ICT-toepassingen sla-gen grote kantoren er beter in om een hoger rendement te halen. Dat betekent een omzetgroei per fte.

In de tabel 'omzetverloop per fte' zien we dat de grotere kantoren van een dieper punt komen, maar nu de in 2013 ingezette ontwikkeling van groei in omzet per fte goed te pakken hebben. Wij verwachten dat deze trend de komende jaren gaat doorzetten en dat de grotere kantoren hierin hun schaalvoordeel blijven houden.

En het kleinere kantoor?

Daar waar grotere kantoren schaalvoordeel hebben, hebben kleinere kantoren een korte lijn naar de klant.

"Daar waar grotere kantoren schaalvoordeel hebben, hebben kleinere kantoren een korte lijn naar de klant."

Daarmee bedoelen we de directe verbinding tussen klant en vennoten. Dit directe contact is commercieel gezien zeer waardevol. Overigens hebben de kleinere accountantskantoren ook een groei in de omzet per fte, hoewel bescheidener.

Klanten en met name zzp'ers als nieuwe groep ondernemers spelen al enige jaren een rol in de accountancy. We hebben in het huidige onderzoek een overzicht opgenomen van waar de meeste zzp'ers worden bediend. De tabel 'Verdeling zakelijke klanten' geeft een helder beeld. Zzp'ers kiezen eerder voor een administratiekantoor, omdat de prijs lager ligt.

Tweedeling

Het onderzoek in 2014 liet een tweedeling in de accountancy zien. Aan de ene kant steeg het aantal kantoren met een rendement van > 15 procent na vennootbeloning van 29 naar 39 procent van het aantal

respondenten. Aan de andere kant zagen we 22 procent van de kantoren die virtueel verlies maakte (cijfer na normalisatie van de vennootbeloning).

In 2015 zien we eenzelfde beeld. Het boekjaar 2014 heeft derhalve geen verbetering gegeven in de groep 'achterblijvers'. Dat is toch een punt van zorg.

Debiteuren

Ook het onderwerp debiteuren verbetert nog niet. Sterker nog, de niet-inbare openstaande posten worden met 4,5 procent hoger ingeschat dan in 2014 (3,6 procent). Een strenger debiteurenbeleid zou (ook volgens de deelnemers) noodzakelijk zijn. Dat is echter eigenlijk al jaren zo. De kantoren die dat nog niet structureel oppakken, zullen dit waarschijnlijk nooit doen. Dit blijft dus een issue.

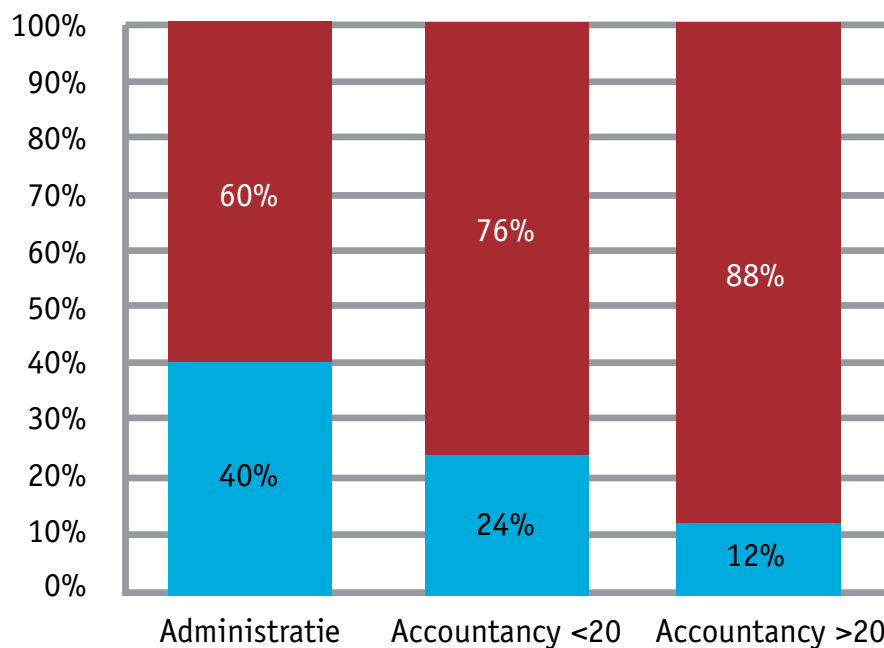
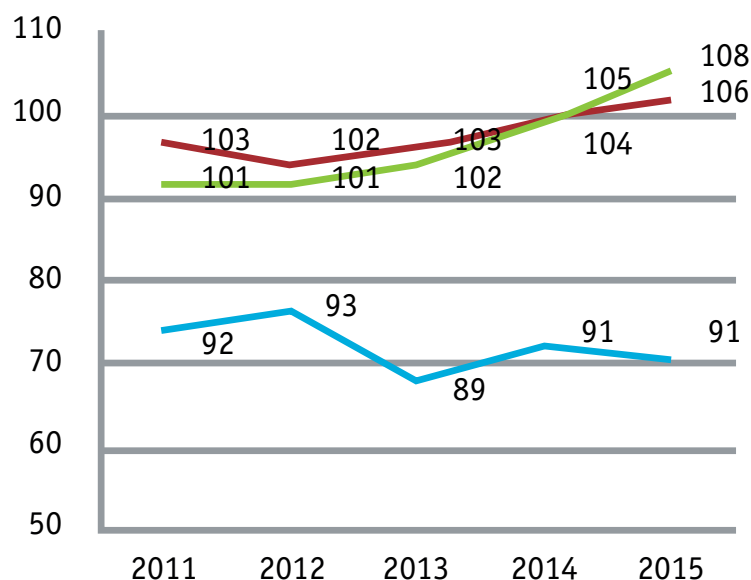
Digitaal samenwerken met klanten

Digitaal samenwerken met klanten is structureel ingebed in de accountancy. Naast de al jaren in gebruik zijnde administratiepakketten zijn er weer nieuwe ontwikkelingen, zoals digitaal accorderen van jaarrekeningen, het werken met dashboards en het verstrekken van SBR-rapportages. Hoe zijn deze digitale ontwikkelingen in de accountancy ingebed? De tabel 'Digitale ontwikkelingen in de accountancy' geeft een mooi inzicht, waarbij wederom onderscheid is gemaakt tussen de kleinere en grotere kantoren.

Algemeen gezien nemen de grotere kantoren het voortouw in invoering van nieuwe ontwikkelingen. Dat is logisch, gelet op het feit dat projectbudgetten bij grotere kantoren over het algemeen hoger liggen en er

Omzet per fte-verloop

- Administratie
- Accountancy <20
- Accountancy >20



Verdeling zakelijke klanten (aantallen)

- Overige zakelijk
- Zzp'ers

Digitale ontwikkelingen in de accountancy

	Accountancy <20	Accountancy >20
financiële administratie (internetboekhouden)	84%	92%
salarisverwerking	56%	92%
digitaal accorderen van jaarrekeningen	27%	33%
verstrekken SBR-rapportages aan banken	29%	46%
verstrekken SBR-rapportages aan Kamers van Koophandel	62%	54%
dashboards	29%	38%

wat eenvoudiger capaciteit kan worden vrijgemaakt. Toch zien we bij een aantal ontwikkelingen dat de achterstand van de kleinere kantoren niet heel groot is, bij SBR-rapportages naar de Kamer van Koophandel hebben zij zelfs een voorsprong.

Toekomst

Het merendeel van de kantoren gaat de middellange termijn (financieel) gezond in. Ook omarmt men nieuwe (digitale) ontwikkelingen. Daarmee blijft men in de pas van de maatschappelijke ontwikkelingen.

Een klein deel van de kantoren heeft het nu moeilijk. Een negatieve cash flow vermijden door de vennotenbeloning te verlagen kan een tijdelijke verlichting zijn. Indien een kantoor dit echter regelmatig doet, is er iets structureels mis en wordt het bestaan bedreigd. Wachten tot het volgend jaar misschien beter gaat is geen optie. Actie ondernemen wel, bijvoorbeeld door nog kritischer naar kostenposten te kijken.

Marcel Maassen is consultant bij Full•Finance Consultants.



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

Standaard 4410H:

Maatwerk per

Op 1 januari 2016 is het zover. Dan wordt de nieuwe Standaard 4410H van kracht. Als accountant bent u verantwoordelijk voor het stelsel van kwaliteitsbeheersing binnen uw organisatie, dus is het goed om te weten wat dit betekent voor uw organisatie.

Wendy Bent

Als u samenstellingsopdrachten uitvoert, is het noodzakelijk dat u weet wat er in de nieuwe Standaard 4410H staat. Dit geldt niet alleen voor uzelf maar ook voor de medewerkers die zich bezighouden met deze opdrachten. Wist u bijvoorbeeld dat het woordje 'dient' 28 keer voorkomt in de nieuwe Standaard 4410H? Dit kan dus betekenen dat u 28 keer iets moet doen om de opdracht goed uit te voeren. Kent u ze alle 28?

Communicatie

Ten opzichte van de huidige Standaard 4410 is het gebruik van 'dient' een aanscherping. De standaard is nog steeds principle-based, maar u 'dient' in een aantal situaties toch echt iets te doen. Veel van deze vereisten hebben te maken met de communicatie met uw cliënt.

Denk bijvoorbeeld aan het bieden van ondersteuning bij significante oordeelsvormingen, hetgeen zeer veel voorkomt bij mkb-clienten. De cliënt mist de kennis om een goede oordeelsvorming te kunnen maken over posten in de jaarrekening. Als accountant bent u hier deskundig in en ondersteunt u uw cliënt bij deze oordeelsvorming. Uw overwegingen en conclusies 'dient' u te communiceren met uw cliënt. U kunt dus niet zomaar een correctieboekje maken of toelichtingen in de jaarrekeningen opnemen. Bespreek dit met uw cliënt, leg het vast in uw dossier en laat uw cliënt akkoord geven. Uw cliënt blijft immers verantwoordelijk voor de inhoud in de jaarrekening.

Bundel

Onlangs heeft de NBA de MKB-bundel (Uittreksel uit de Handleiding Regelgeving Accountancy 2015) uitgebracht. In dit boekje, dat u gratis kunt bestellen bij de NBA, is alle regelgeving voor de samenstellingspraktijk opgenomen, ook de nieuwe Standaard 4410H. Leest u deze bundel vooral door. Dit is noodzakelijk voor iedereen die zich bezighoudt met samenstellingsopdrachten. En wist u dat de Standaard 4410H, inclusief toelichten-de paragrafen, slechts 25 pagina's beslaat?

Administratieve dienstverlening en samenstellingsopdracht

Als uw cliënt niet in staat is om zelf de administratieve gegevens te verzamelen, rubriceren, samen te vatten en een saldibalans te produceren, dan kunt u hier ondersteuning bij bieden. Deze werkzaamheden vallen niet onder de Standaard 4410H, maar worden aangemerkt als administratieve dienstverlening.

Uw samenstellingswerkzaamheden beginnen meestal bij een volledig uitgewerkte saldibalans. Als accountant biedt u dan ondersteuning bij het opstellen en presenteren van historische financiële informatie van de entiteit. Dit dient in overeenstemming te zijn met het van toepassing zijnde stelsel inzake financiële verslaggeving.

Belangrijk is helder te krijgen waar de administratieve dienstverlening eindigt en waar de samenstellingsopdracht begint. Het is belangrijk om hier een duidelijke keuze in te maken, omdat deze:

- bepaalt dat er minder regelgeving van toepassing is op een deel van de werkzaamheden;
- de inrichting van uw stelsel van kwaliteitsbeheersing bepaalt;
- kan leiden tot efficiënter werken;
- een kostenbesparing voor uw cliënt kan opleveren.



cliënt

Foto's: Stapfoto

Novak heeft hiervoor in het Novak Kwaliteitshandboek een voorzet gedaan. De samenstellingsopdracht begint bij de volledig uitgewerkte saldibalans. Op basis hiervan zijn er verschillende instructies, werkprogramma's en checklists aanwezig die passen bij de verschillende fasen in de verschillende opdrachten. Uiteraard is het aan u om hier maatwerk op toe te passen voor uw praktijk en uw cliënten.

Vragen

Als u weet hoe u uw werkprocessen op hoofdlijnen wilt inrichten gaat u per opdracht/cliënt kijken welke omstandigheden belangrijk zijn. Hierbij kan het bijvoorbeeld zinvol zijn om een gesprek met uw cliënt aan te gaan. Wat verwacht de cliënt eigenlijk van u (administratieve dienstverlening of samenstellen)? Kent de cliënt zijn/haar eigen verantwoordelijkheden? Heeft u als accountant voldoende inzicht in de cliënt, en kennis en ervaring om de opdracht uit te voeren? Zomaar enkele vragen die u kunnen helpen bij dit gesprek. Samen met uw cliënt spreekt u vervolgens passende opdrachtvoorwaarden af. U legt deze schriftelijk vast en laat uw cliënt deze tekenen voor akkoord.

Doen

Na beantwoording van de vorige vragen moet u daadwerkelijk aan de slag. Dat kan lastig zijn, omdat u misschien uw werkprocessen moet veranderen. Uit onderzoek blijkt dat, bij de gemiddelde mens, wel 90 procent van onze dagelijkse handelingen op de automatische piloot gebeurt. Daarbij komt dat we een bepaalde werkwijze ooit, soms jaren geleden, hebben bedacht bij de toen geldende omstandigheden.

De vraag is of deze werkwijze bij de huidige omstandigheden nog wel wenselijk en noodzakelijk is. Dus probeert u zich bij elke handeling af te vragen waarom u deze aan het uitvoeren bent. Als iedereen binnen de organisatie dit voor zijn/haar werkzaamheden

doet, ontstaat een overzicht van zaken die extra aandacht verdienen. En als deze aandachtspunten duidelijk zijn, wordt het eenvoudiger om veranderingen binnen de organisatie door te voeren. U krijgt dan echt maatwerk voor de werkprocessen, uiteraard binnen de kaders van de geldende regelgeving. Met

elkaar zijn er keuzes gemaakt die zorgen voor een breed draagvlak dat nodig is om structureel veranderingen door te voeren.

Tot slot

Mkb-accountants hebben een mooi vak, dat goed is geborgd door regelgeving. De nieuwe Standaard 4410H brengt vereisten met zich mee, maar geeft u ook veel ruimte voor een eigen invulling van uw werkzaamheden. Aan u de keus wat u met deze ruimte gaat doen. Denk hier bewust over na en zet binnen uw organisatie de stappen die u noodzakelijk acht. Vindt u het lastig om deze stappen alleen te zetten, neemt u dan vooral contact op met Novak. Wij kunnen u ondersteunen tijdens dit proces.

Wendy Bent AA RB is accountant, executive coach en redacteur van het Novak Kwaliteitshandboek.

BTW, wat kunt u ermee?

Btw, wat kunt u ermee? Tussen alle belastingsoorten lijkt de btw vaak een ondergeschoven kindje. Onterecht, want op het gebied van de btw valt vaak veel te optimaliseren. Door verstandig om te gaan met deze belasting kan een ondernemer veel financiële voordelen bereiken of nadelen voorkomen.

Machiel van Driel



Waar activiteiten plaatsvinden, komt al snel de btw om de hoek kijken. Een belastingsoort die voortdurend in beweging is. Naast de continue veranderingen in de wet- en regelgeving is er een stroom aan jurisprudentie. Dit laat zien dat de btw allesbehalve een eenvoudige belasting is. Voor wie er verstandig mee omgaat, zijn er echter veel voordelen te behalen of nadelen te voorkomen. Het is voor een ondernemer van belang om zijn btw-positie helder te hebben. Vaak vertrouwt hij dan op de kennis van zijn accountant. Omdat de btw verre van eenvoudig is, is het zaak om de kennis zelf op peil te houden dan wel deze kennis in te kopen bij een onafhankelijke btw-specialist.

In goed overleg zoeken zij samen naar de beste btw-positie voor de betreffende client. Bij deze zoektocht komen er allerlei vragen aan de orde. Allereerst geldt de vraag: welke btw-gevolgen zijn te koppelen aan de activiteiten die de ondernemer verricht? Daarnaast is het goed om bij veranderingen in of buiten de organisatie de vraag te stellen wat de btw-gevolgen daarvan zijn. Voorbeelden van veranderingen zijn de uitbouw van een organisatie naar het buitenland, de aankoop of verkoop van een (bedrijfs)pand, het verstrekken of verkrijgen van een subsidie, of een grote wijziging in overheidsbeleid. Niet onbelangrijk is ook de vraag of en in welke mate er een recht op aftrek van de btw in de kosten bestaat. De aftrekregels op zichzelf zijn al een specialisme!

Portal BTW-PLAZA

Voor een niet-specialist is het, zoals gezegd, haast een onmogelijke opgave om de veranderingen op btw-gebied bij te houden. De portal BTW-PLAZA wil daarbij een helpende hand bieden.

Via BTW-PLAZA kunnen intermediairs en accountants op eigentijdse wijze kennismaken met alle ins en outs van de btw. De portal omvat onder meer een uitgebreid handboek, diverse branchepagina's (handboeken voor specifieke beroeps- en doelgroepen), tools zoals een btw-calculator, btw-nummercontrole en een teruggavetool, praktische downloads en een nieuwsvoorziening. Leden kunnen daarnaast gratis btw-advies inwinnen via de chat. De inhoud van

BTW-PLAZA wordt verzorgd door Van Driel Fruijtier btw-specialisten te Dordrecht, dat zich met een team van adviseurs dagelijks volledig op de btw richt. Uiteraard

zo nodig ook op de gevolgen voor de overdrachtsbelasting. Van Driel Fruijtier btw-specialisten voorziet alle btw-vraagstukken van een antwoord, ongeacht of die een nationaal of internationaal vraagstuk zijn, de profit- of non-profitsector betreffen en financieel grote of kleine gevolgen hebben.

Top 5 btw-vraagstukken accountants

Welke btw-vraagstukken doen zich zoal voor? Vijf vraagstukken waar accountants vaak mee te maken krijgen.

Onroerend goed

Ondernemers die voornemens zijn een pand te laten bouwen, doen er goed aan om zich tijdig te verdiepen in de btw-gevolgen. Het btw-vraagstuk start al bij de aankoop van de grond: drukt daar btw of overdrachtsbelasting op? Heeft de ondernemer invloed op de belastinggevolgen en kan hij het bouwproces anders insteken om financieel voordeel te behalen? Vooral voor ondernemers die in beginsel geen recht op btw-aftrek hebben en voor wie de btw op de bouwkosten een kostenpost is, is het aan te raden tijdig advies in te winnen.

Btw-vrijstellingen

De gezondheidszorg, het onderwijs: de laatste jaren ligt de toepassing van een btw-vrijstelling in bepaalde sectoren onder vuur als gevolg van gewijzigd beleid en jurisprudentie. Kan de detachering van het personeel eigenlijk wel zonder btw plaatsvinden? Wat doen we met de gezondheidszorg die vanuit een maatschap wordt verleend aan een patiënt in het ziekenhuis? En wat te denken van de samenwerking binnen het Passend Onderwijs? En hoe ver reikt de onderwijsvrijstelling nu wel of niet?

Herstructurering

Allerlei redenen zijn er te bedenken waarom een bedrijf herstructureert. Bedrijfsonderdelen worden verkocht, overgenomen of verplaatst. Wat betekenen dit soort verschuivingen voor de btw-positie? Was er een fiscale eenheid en kan deze blijven bestaan? Is er mogelijk sprake van een overdracht van een onderneming? Ook met betrekking tot de aftrek ontstaan er bij een herstructurering allerlei gevolgen waar voorafgaand aan de uitvoering van de plannen aandacht voor nodig is.

Gebruik multifunctionele accommodaties

Gebouwen die voor meerdere doeleinden geschikt zijn: mooi en eigentijds. Het is echter niet altijd duidelijke

lijk hoe ondernemers voor de btw om moeten gaan met multifunctionele accommodaties. Want is er voor de btw nu sprake van een of meer gebouwen? Hoe gaan we om met (vrijgestelde of belaste) verhuur, of is er sprake van (belaste) dienstverlening en wat zijn de gevolgen voor de btw-aftrek?

Internationaal zakendoen

Wie handelt met het buitenland komt in aanraking met veel regels en wetten. Veel ondernemers ervaren de buitenlandse belastingwetgeving als een doolhof. Want hoe zat het ook al weer met de veranderde wetgeving rondom elektronische diensten en vanaf welke omzet moet een ondernemer zich in het buitenland registreren? Hulp bij registratie, teruggave van btw of andere verplichtingen in het buitenland is geen overbodige luxe. Tegelijk kan zich de situatie voordoen dat een buitenlandse ondernemer in Nederland verplichtingen moet nakomen, bijvoorbeeld indien een fiscaal vertegenwoordiger moet worden aangesteld.

“Naast de continue veranderingen in de wet- en regelgeving voor btw is er een stroom aan jurisprudentie.”

Deze top 5 is zonder moeite uit te breiden. Komt deze top 5 met vraagstukken overeen met die van u, of heeft u andere vraagstukken waarbij u deskundige hulp kunt gebruiken? Twijfelt u over de juistheid of volledigheid van het advies dat u als accountant aan uw cliënt geeft? Schakel tijdig een btw-specialist in en zoek gezamenlijk de meest optimale btw-positie. Btw, u kunt er zeker iets mee en, sterker nog, de titel had beter kunnen luiden: Btw, wat moet u ermee?

Mr. G.B. (Machiel) van Driel RB is directeur van Van Driel Fruijtier btw-specialisten te Dordrecht.



Novak-actie BTW-PLAZA

Om u in staat te stellen uw klanten optimaal te adviseren op het gebied van btw is Novak een samenwerking aangegaan met BTW-PLAZA. Novak-leden kunnen drie abonnementsvormen afnemen tegen een gereduceerd tarief: BASIS, PREMIUM en PRO.

BASIS-abonnement

Actueel btw-nieuws, het uitgebreide btw-handboek, handige downloads en de nieuwsbrief 'Btw-up-to-date'. Voor advies betaalt u een gereduceerd tarief.

PREMIUM-abonnement

Deze abonnementsvorm biedt u kennis, nieuws én gratis advies. In vergelijking met BASIS krijgt u toegang tot meer nieuws en specifieke branche-informatie. En heeft u een vraag voor één van de adviseurs, dan kunt u zonder extra kosten via de chat direct contact opnemen (maximaal 10 uur per jaar). Bellen is uiteraard ook mogelijk.

PRO-abonnement

Houden meer collega's zich binnen uw organisatie bezig met btw, dan is het niet nodig meerdere abonnementen af te sluiten. Met het PRO-abonnement krijgen standaard twee gebruikers toegang tot BTW-PLAZA. Elke extra gebruiker betaalt een gereduceerd tarief van € 149 exclusief btw. Meerdere collega's kunnen dan gebruikmaken van het gratis advies via chat. U ontvangt ook 50 procent korting op onze praktijkbijeenkomsten (waarvoor u vaak PE-uren krijgt).

Wij doen u het volgende aanbod. Om kennis te maken met BTW-PLAZA kunt u een maand lang kosteloos gebruik maken van het BASIS-abonnement. Dit proefabonnement stopt automatisch. Een week voor het einde van de proefperiode zullen wij u benaderen met de vraag of u gebruik wilt blijven maken van BTW-PLAZA.

Mocht u besluiten om uw abonnement tijdens of na de proefperiode om te zetten, dan kunt u kiezen uit een van de hierboven genoemde abonnementsvormen.

Voor het BASIS-abonnement betaalt u nu € 149 in plaats van € 199, een PREMIUM-abonnement kost nu € 229 in plaats van € 599 en voor het PRO-abonnement betaalt u € 449 in plaats van € 899.

Voor een proefabonnement en alle overige abonnementen kunt u terecht op www.btwplaza.nl/aanmelden/novak.

ict concept.

*“Hoe borg ik
de continuïteit
van mijn digitale
dataopslag?”*

uw betrouwbare
back-up oplossing
ons specialisme
alles voor elkaar

T 088 002 84 82
www.ict-concept.nl



Amersfoort Amsterdam Eindhoven
Joure Oosterhout Rotterdam

Inzicht in uw continuïteitsrisico



Digitalisering speelt een grote rol binnen de accountancy. Papieren dossiers worden vervangen door digitale dataopslag en archieven worden verplaatst naar een server of datacentrum. Dit betekent dat de continuïteit van een accountantskantoor meer en meer afhankelijk is van de juiste ICT. Een passende back-up-oplossing maakt daar vanzelfsprekend onderdeel van uit. Bij veel accountantskantoren ligt daar een continuïteitsrisico.

Hans Barendregt

24

Voor veel professionals zijn de razendsnelle ontwikkelingen op het gebied van ICT op zijn minst intimiderend: nieuwe materie en werkwijzen, verschuiving van kennis van accountant naar klant en een hogere mate van interactiviteit. Het zijn slechts enkele aspecten die in diverse sectoren – waaronder de juridische sector, zorg, onderwijs en accountancy – een niet te negeren impact hebben.

In wiens handen ligt het continuïteitsrisico?

ICT heeft een grote invloed op bedrijfsprocessen, workflow-efficiëntie, business modellen en de informatie- en bewaarplicht. Daar waar dossiers, rapporten en stukken voorheen op papier in een fysiek archief op eigen locatie werden bewaard, staan deze nu al vaak digitaal op een eigen server of in de cloud. Voor kennis is de accountant afhankelijk van een ICT-partner en indirect legt hij daarmee de continuïteit van zijn kantoor mede in de handen van een derde partij. Ongeacht of u uw data opslaat op een eigen server of via de cloud werkt, een deel van dit risicovraagstuk kan intern vastgelegd worden. Bijvoorbeeld in procedures waarin de handelwijze vastgelegd is voor het geval uw ICT hapert, de internetverbinding uitvalt, of uw ICT-partner of cloud provider failliet gaat. Anderzijds is de continuïteit van uw kantoor afhankelijk van de kwaliteit van uw back-up-oplossing. En hoewel een back-up maken zo vanzelfsprekend lijkt, laat de kwaliteit van de oplos-

sing vaak te wensen over.

Wat niet weet, wat niet deert

“Zolang alles netjes draait en beschikbaar is, is er toch niks aan de hand?” Een dergelijke insteek kan gevaarlijker zijn dan lijkt. Een voorbeeld: u maakt gebruik van een server op kantoor. Alles in huis, alles zelf in de hand. Uiteraard maakt u gebruik van een back-up-voorziening. Deze back-up draait echter op dezelfde server als waar uw originele data staan. Een periodieke restore-test om de werking van de back-up te checken wordt zelden of nooit uitgevoerd. Een dergelijke oplossing is niet uniek, maar brengt wel een onaanvaardbaar risico met zich mee: bij uitval van de server of verlies van back-up-tapes loopt uw bedrijfscontinuïteit direct gevaar. Is een Remote Back-up-oplossing dan de oplossing?

Van binnen naar buiten

Het op locatie opslaan van uw data op een eigen server kan een prima oplossing zijn. Er kunnen diverse omstandigheden zijn die een dergelijke oplossing rechtvaardigen. Om uw bedrijfscontinuïteit veilig te stellen kan een Remote Back-up-oplossing echter ook de juiste keuze zijn. Met Remote Back-up heeft u de keuze uit diverse concepten voor het beheer van uw bestanden en systemen, waarbij uw data centraal op streng beveiligde servers worden opgeslagen. U sluit het risico van



discontinuïteit door brand, diefstal of stroomuitval uit en nivelleert de kosten voor uw back-up-oplossing. Kunt u dan blind vertrouwen op ongeacht welke Remote Back-up-oplossing? Nee, helaas.

Impact uitspraak Safe Harbor op keuze Remote Back-up-oplossing

Recent was er veel aandacht voor de uitspraak van het Europese Hof dat de Safe Harbor-beschikking ongeldig is. Hoe heeft deze uitspraak invloed op de keuze dan wel de kwaliteit van uw back-up-oplossing? Veel aanbieders van back-up-oplossingen maken gebruik van datacentra buiten Nederland, waaronder die van grote partijen uit de Verenigde Staten, zoals Amazon, Google, Apple en Microsoft. De Safe Harbor-beschikking zou een veilige datadoorgifte van persoonsgegevens tussen de Europese Unie en de Verenigde Staten moeten waarborgen, maar het Hof oordeelde dat persoonsgegevens in de Verenigde Staten onvoldoende beschermd worden. Deze uitspraak is daarom van belang voor de keuze van een back-up-oplossing. Het is van cruciaal belang dat u inzicht heeft in waar uw data staan. Garandeert uw provider 100 procent waarborg dat uw data in Nederland staan, dat uw data in Nederlandse handen zijn bij een 100 procent Nederlandse organisatie en dat ook de back-up in Nederland blijft? Inzicht in de kwaliteit van uw back-up-oplossing is dan ook geen overbodige luxe.

Onafhankelijke back-up-check geeft inzicht

Een onafhankelijke back-up-check brengt uw back-up-oplossing helder in kaart en geeft inzicht in de risico's, inclusief suggesties hoe u deze kunt (laten) oplossen. Aan de hand van de back-up-check controleert een onafhankelijke IT-specialist met kennis van uw sector de kwaliteit van uw back-up-oplossing en geeft inzicht in de prioriteit van eventuele verbeterpunten. U kiest vervolgens zelf of u deze verbeteringen ook daadwerkelijk uit laat voeren en in welke volgorde. Zo heeft u direct inzicht in de continuïteitsrisico's en heeft u concrete handvatten waar u meteen mee aan de slag kunt.

Wat u kunt verwachten van deze onafhankelijke back-up-check? In een gesprek bij u op locatie kan al inzicht worden gegeven in de werkwijze en processen. Een technische quick-scan van de back-up-oplossingen zorgt voor heldere conclusies. De bevindingen worden verwoord in een eenvoudige rapportage met conclusies en adviezen, desgewenst voorzien van een investeringsoverzicht. Daarmee heeft u een concreet plan in handen waarmee u de continuïteitsrisico's voor uw kantoor niet alleen in kaart heeft gebracht, maar ook de kwaliteit en continuïteit van uw back-up-oplossing weer in eigen hand heeft. Een prettig idee!

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



Belastingen auto en motor in 2016

26

Het kabinet past de bijtelling, de belasting personenauto's en motorrijwielen (bpm) en de motorrijtuigenbelasting (mrb) voor het aankomende jaar aan.

Felix Peppelenbosch

De overheid wil door aanpassingen in de belastingen door te voeren onder andere het gebruik van zeer zuinige auto's stimuleren. Alleen voor de zuinigste auto's betaalt men minder autobelastingen.

Wijzigingen bpm vanaf 2016

- De wijzigingen in de belasting personenauto's en motorrijwielen per 2016 zijn de volgende:
- De CO₂-uitstootgrenzen voor benzineauto's en dieselauto's worden aangescherpt;
- De bpm gaat omhoog voor de drie hoogste tarieven (er zijn vijf tariefgroepen). De hoogte van de bpm is namelijk afhankelijk van de CO₂-uitstoot.

Wijzigingen mrb vanaf 2016

Vanaf 2016 zijn alleen elektrische auto's vrijgesteld van mrb. Voor semi-elektrische auto's geldt een halve vrijstelling.

Oldtimers

Zie in de tabel op de volgende pagina het beleid voor oldtimers.

Beleid 2017 tot 2020

De hoofdlijnen van het beleid voor autobelastingen van 2017 tot 2020 zijn de volgende:

- Verlaging van de aanschafbelasting personenauto's en motorrijwielen voor 2020 met in totaal 12 procent;
- Verlaging van 2 procent van de motorrijtuigenbelasting voor alle personenvoertuigen;
- Verhoging van de motorrijtuigenbelasting voor vervuilende dieselpersonenvoertuigen en dieselbestelauto's;
- Vermindering van het aantal bijtellingscategorieën van vier naar twee;
- Verlaging van het algemene bijtellingspercentage van 25 naar 22;
- Versterking van de fiscale stimulering van volledig elektrische auto's;
- Vermindering van de fiscale stimulering van plug-in-hybridevoertuigen.

Bijtelling naar 22 procent

De bijtelling voor alle leaseauto's gaat geleidelijk naar 22 procent. Alleen volledig elektrische auto's krijgen een extra stimulans door een bijtelling van 4 procent.

Bijtelling vanaf 2017

Voor een nieuwe auto met een CO₂-uitstoot van 106 gr/km of meer gaat het algemene bijtellingspercentage van 22 gelden. Daarnaast moet de auto:

- in het kalenderjaar 2017 voor het eerst in gebruik zijn genomen, en
- in 2017 voor het eerst te naam gesteld zijn in het kentekenregister.

Voor oudere auto's verandert er niets in de bijtelling. Zo blijft voor auto's die voor het eerst in 2015 onder de bijtelling vallen het regime 2015 gelden.

met 15 procent omhoog (inclusief opcenten). Eigenaren van een vervuilende diesel hebben dus een paar jaar de tijd om een schonere auto te kopen.

Voor een gemiddelde dieselpersonenauto in de gewichtsklasse 1350-1450 kilo betekent dat een verhoging van € 225 per jaar. De verhoging komt voor een gemiddelde bestelauto van een ondernemer uit op € 62 per jaar.

Bpm tot 2020 met 12 procent verlagen

Het kabinet wil de aanschafbelasting stapsgewijs afbouwen met in totaal 12 procent in 2020. De bedoeling is dat dit een eerste stap is naar een volledige afbouw van de bpm. Ook de berekening van de bpm zal gaan veranderen. De CO₂-uitstootgrenzen voor benzineauto's en dieselauto's wordt vanaf 2016 aangescherpt. Het vaste deel gaat omhoog van € 175 naar

Beleid voor oldtimers

Leeftijd	Bouw-jaren	Auto benzine	Auto diesel	Auto LPG	Motoren	Kampeerauto's	Auto's > 3.500 kg
26-40	1974-1987	kwarttarief	volledig tarief	volledig tarief	kwarttarief	kwarttarief	kwarttarief
> 40	1974 en ouder	vrijgesteld	vrijgesteld	vrijgesteld	vrijgesteld	vrijgesteld	vrijgesteld

Bijtelling leaseauto's vanaf 2016 tot en met 2020

Jaar	percentage bijtelling 0 gram/km	percentage bijtelling 1-50 gram/km	percentage bijtelling 51-106 gram/km	percentage bijtelling > 106 gram/km
2016	4	15	21	25
2017	4	19	22	22
2018	4	19	22	22
2019	4	22	22	22
2020	4	22	22	22

Volledig elektrische auto's krijgen een fiscale stimulans

Het kabinet heeft de ambitie dat na 2035 alleen nog auto's verkocht worden die emissievrij kunnen rijden. Na 2050 moeten er alleen maar emissievrije auto's rondrijden. Daarom blijft het kabinet volledig elektrisch rijden tot en met 2020 volledig stimuleren. Het bijtellingspercentage voor privégebruik van dit type zakelijk auto blijft 4 procent.

Plug-in hybride auto's passen niet meer binnen het kabinetsbeleid om zeer zuinig rijden fiscaal te stimuleren. Het beleid is namelijk ingehaald door de techniek. Daarom wil het kabinet de belastingvoordelen voor plug-ins de komende jaren afbouwen. Vanaf 2019 gelden voor plug-ins veelal dezelfde regels als voor normale auto's.

Zwaardere belasting auto's zonder roetfilter

Oude dieselauto's die meer fijnstof uitstoten dan een nieuw model gaan meer betalen. Voor deze vervuilende diesels zonder fabrieksroetfilter gaat de mrb per 2019

€ 350. De CO₂-component gaat met een gelijk deel omlaag. De hoogte van de bpm is afhankelijk van de CO₂-uitstoot. Daarnaast gaat het tarief voor auto's die weinig CO₂-uitstoten omlaag. Zuinige personenauto's in het kleine en middensegment krijgen hierdoor extra voordeel.

Verlaging mrb voor personenauto's

De motorrijtuigenbelasting gaat voor reguliere personenvoertuigen omlaag met gemiddeld 2 procent. Dit wordt mede mogelijk gemaakt door een hogere mrb van de meest vervuilende dieselpersonen- en dieselbestelauto's.

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

Toekomst pensioen in eigen beheer

In de vorige editie van Accountantsmagazine hebben we uitvoerig de brief van staatssecretaris Wiebes van 1 juli besproken. Inmiddels heeft Wiebes op 24 september jl. een gesprek gehad met de vertegenwoordigers van de politieke partijen over het vervolg.

Theo Gommer

28

Wiebes heeft aangegeven voor het Kerstreces met zijn definitieve plan te komen. Daarna kan begin 2016 wetgeving worden gemaakt, zodat we per 2017 aan de slag kunnen.

De contouren worden langzaam steeds duidelijker. Wiebes wil het liefst af van pensioen in eigen beheer. Nu hij inmiddels goed geïnformeerd is over de onderdekking bij de meeste dga's, wordt hij daarin ook steeds stiller, is mijn indruk. Hij heeft eigenlijk weinig zin om het oude af te schaffen en iets nieuws op te tuigen. Het grote probleem is echter niet de toekomstige opbouw, maar hoe om te gaan met de bestaande voorzieningen. Hij móet dus wel met iets nieuws komen, anders kan hij dga's ook niet 'verleiden' om hun opgebouwde pensioen om te zetten in dat nieuwe.

Opties

De Oudedagsbestemmingsreserve (de zogenaamde 'fiscale' oudedagsreserve voor de dga) heeft wel afgedaan. Ingezet gaat worden op Oudedagssparen in eigen beheer, een soort beschikbare lijfrentepremieregeling. Los van de toekomstige opbouw kan dan de opgebouwde voorziening tegen de fiscale waarde worden omge-

zet. Veel dga's – en hun adviseurs – zullen dat met gejuich ontvangen.

Drie andere opties die nog open staan, zijn allereerst de mogelijkheid om – zeker kleine – pensioenvoorzieningen af te kunnen kopen, op basis van wederom de fiscale waarde en dan ook nog eens tegen 80 procent daarvan. En tegen wellicht een gemiddeld tarief, in ieder geval zonder revisierente, in bijvoorbeeld vijf jaar tijd te betalen.

Een tweede optie is dat de pensioenvoorziening 'gewoon' vrijvalt in de winst. Zeker BV's met verliescompensatie zullen dit graag willen.

Een derde optie is dat Wiebes niet met iets nieuws komt, wel eigen beheer voor de toekomst afschaft, én daarnaast dga's verplicht om het opgebouwde pensioen af te storten bij een verzekeraar. Dat kan dan weer bijvoorbeeld uiterlijk op de pensioeningsdatum of in vijf jaar tijd (vanaf 2017).

De 'enige' die dan nog altijd roet in het eten kan of waarschijnlijk gaat gooien is natuurlijk de (ex)partner. De huidige partner zal nog wel te porren zijn voor medewerking, maar de ex normaliter niet. Wellicht moet Wiebes zich daar niet druk om maken, hoewel

sioen

igen beheer



circa een derde van alle dga's is gescheiden en dat dus ook heel veel pensioengeld betreft.

Vragen

Twee voorlopig laatste vragen zijn dan nog allereerst of ook reeds ingegane pensioenen (en dat zijn er al heel wat, zo'n 30 procent van de totale dga-pensioenen) omgezet mogen worden in Oudedagssparen. Enerzijds is daar niets op tegen, anderzijds is de noodzaak, ook niet voor wat betreft een te langdurig overgangsregime, aanwezig. Zij hebben immers al gebruik gemaakt van de mogelijkheid tot afstempelen, als de waarde van de activa van de BV minder is dan 75 procent van de fiscale reserve. Dit geldt overigens voor ingegane pensioenen nog tot ultimo 2015. Ten tweede of reeds verzekerd pensioen(kapitaal) mag worden teruggehaald naar de eigen BV om vervolgens het pensioen om te zetten in het nieuwe Oudedagssparen en/of af te kopen c.q. vrij te laten vallen.

Volgend jaar

Kortom, vragen te over en dus zal 2016 hét belangrijke jaar worden voor het dga-pensioen. Dat het afge-

schaft gaat worden is wel duidelijk. Wat we terugkrijgen, is de vraag. Dat er veel tijd in gaat zitten om volgend jaar alle dga's individueel, inclusief partners, goed te adviseren mag inmiddels duidelijk zijn. Dat wat er voor terugkomt ook weer complex zal zijn, bij de omzetting sec en daarna, mag evident zijn. Daarbij zal de rol van de (ex)partner dus van groot belang zijn.

Mr. Theo Gommer MPLA is partner bij Akkermans & Partners Legal & Advice en 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 Pensioen-Deskundigen (NOPD). Hij schrijft de rubriek pensioenen samen met mr. Peter ter Beest MPLA. Akkermans & Partners is dé exclusieve pensioenpartner van Novak!

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 verreken de korting achteraf door middel van een creditnota.

Risicogericht Samenstellen - Eindhoven (NBA Opleidingen)

De eisen aan de samenstelpraktijk van 2015 en 2016 zijn anders dan voorheen. De verslechterde economische omstandigheden bij cliënten, de concurrentie tussen aanbieders en de doorlopende automatisering zijn de aanleiding om een praktisch gerichte cursus op dit gebied te volgen. Risicogericht samenstellen wordt verplicht voor accountants en hun assistenten, ook in verband met de nieuwe Standaard 4410 voor het jaar 2016.

Na afloop van deze cursus heeft u inzicht in de techniek van risicogericht samenstellen. Tevens kunt u risicogericht samenstellen met de technieken die zijn besproken vertalen naar de praktische situatie op uw kantoor aan de hand van het werkprogramma en de posten in de jaarrekening.

DATUM 15 december 2015, 16:30 - 21:00 uur

PLAATS Novotel Eindhoven, Eindhoven

Richtlijnen voor de jaarverslaggeving in het mkb (NBA Opleidingen)

In de bundel 'Richtlijnen voor de jaarverslaggeving voor kleine rechtspersonen' staan specifieke richtlijnen voor het mkb. Diverse onderwerpen hieruit staan centraal in deze cursus. U leert de bepalingen in deze bundel te interpreteren en toe te passen. Een cursus met veel praktisch nut voor de jaarrekeningen 2014 en andere financiële, tussentijdse overzichten.

DATUM 16 december 2015, 10:30 - 20:00 uur

PLAATS Mercure Utrecht Nieuwegein

Fiscale spelregels voor reserves en voorzieningen: inclusief de nieuwe compartimenteringsreserve! (NBA Opleidingen)

Bij het bepalen van de fiscale jaarwinst speelt de vorming van een reserve of voorziening een grote rol. Goede kennis van het dynamische begrip goedkoopmansgebruik en specifieke (wettelijke) regelingen zijn noodzakelijk om de omvang van deze balansposten goed te kunnen bepalen. Na afloop van deze dag beheerst u de regelingen op hoofdlijnen en kunt u als

accountant met uw klanten en fiscalisten in gesprek over de huidige ontwikkelingen op dit terrein.

DATUM 16 december 2015, 14:00 - 21:00 uur

PLAATS Postillion Amersfoort Veluwemeer, Putten

De mkb-onderneming in zwaar weer: de juridische voetangels en klemmen (NBA Opleidingen)

Helaas, ook u als accountant/adviseur heeft met enige regelmaat te maken met een cliënt wiens onderneming in zwaar weer verkeert. U bent dan als adviseur betrokken bij een aantal juridische 'voetangels en klemmen'. Kan een kostenbesparing op personeel op korte termijn gerealiseerd worden en biedt dat soelaas? De financiering door de bank wordt plotseling stopgezet: is daar wat aan te doen? Kan het verstrekken van zekerheden (welke?) de relatie met de bank in stand houden? Na afloop bent u getraind in het herkennen van juridische problemen van de onderneming in zwaar weer, de mogelijke oplossingen daarvan en in het vinden van de aangewezen route om risico's te beperken. Aan de hand van aan dagelijkse praktijk ontleende casusposities worden deze aspecten besproken.

DATUM 16 december 2015, 14:00 - 20:00 uur

PLAATS Bilderberg Hotel De Klepperman, Hoevelaken

Alle fiscale aspecten van echtscheiding - Putten (NBA Opleidingen)

Scheiden doet lijden. Iedereen weet het en toch zijn echtscheidingen aan de orde van de dag. Ruim 36 procent van alle huwelijken in ons land eindigt door echtscheiding, onder ondernemers ligt dat percentage nog hoger. Bij een echtscheiding moeten de financiële banden tussen de echtgenoten ontrafeld worden. Dat is geen sinecure, ook al omdat veel echtgenoten hun onderlinge financiële afspraken - de huwelijkse voorwaarden - niet nakomen. En dat kan bij echtscheiding dure, fiscaal averechtse gevolgen hebben. Deze cursus maakt u wegwijs in de fiscale aspecten van echtscheiding, van een ondernemer met een eenmanszaak, een directeur-groootaandeelhouder van een BV en een particulier.

DATUM 17 december 2015, 14:00 - 21:00 uur

PLAATS Postillion Hotel Amersfoort Veluwemeer, Putten

Actualiteiten regelgeving accountancy (NBA Opleidingen)

Wat zijn de actuele ontwikkelingen in de wet- en regelgeving die een accountant nodig heeft bij de uitoefening van zijn beroep? Wat is er veranderd in 2015? Wat zijn de verwachtingen voor 2016? Na afloop van deze cursus bent u op de hoogte van de actuele ontwikkelingen in de regelgeving in 2015 en de verwachtingen voor 2016 op het gebied van de wettelijke en de beroepsregels die van toepassing zijn op het accountantsberoep.

DATUM 21 december 2015, 14:00 - 20:00 uur

PLAATS Mercure Utrecht, Nieuwegein

Cursusagenda

14 december	Financiële instrumenten: derivaten - tweedaagse cursus (NBA Opleidingen)
	Werkwijze van de bank bij dreigend faillissement (NBA Opleidingen)
	Vastgoed: bedrijfsmatig of privé exploiteren
	Pensioen voor de dga - Eindhoven (NBA Opleidingen)
	Governance bij familiebedrijven en bedrijfsfamilie (NBA Opleidingen)
15 december	Aan het werk met de werkkostenregeling: De WKR in de praktijk - Zwolle (NBA Opleidingen)
	Risicogericht Samenstellen - Eindhoven (NBA Opleidingen)
16 december	Richtlijnen voor de jaarverslaggeving in het mkb (NBA Opleidingen)
	Werkkapitaalbeheer en financiering: Kostenreductie, risicobeperking en optimalisatie - Putten (NBA Opleidingen)
	De mkb-onderneming in zwaar weer: de juridische voetangels en klemmen (NBA Opleidingen)
	Fiscale spelregels voor reserves en voorzieningen: Inclusief de nieuwe compartimenteringsreserve! (NBA Opleidingen)
17 december	Alle fiscale aspecten van echtscheiding - Putten (NBA Opleidingen)
21 december	Actualiteiten regelgeving accountancy (NBA Opleidingen)

*In de
samenstelp praktijk*



vertoont u de hoogstandjes

met Novak Samensteldossier

Met Novak Samensteldossier kosten samenstelopdrachten 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

SOFTWARE VOOR ACCOUNTANCY EN BEDRIJFSLEVEN

CASEWARE.NL