

Beleidsplan vereniging Novak

Belangenbehartiging voor mkb-accountants

Den Haag, november 2014

Inhoudsopgave:

	<i>pagina</i>
1. Introductie	2
2. Actuele situatie	3
3. Visie van Novak op de toekomst van het accountantsberoep	5
4. Thema's vereniging Novak	14
- Regelgeving, kwaliteit en toetsing	
- Verbeteren imago en positie mkb-accountant	
- Ondernemerschap	
- Opleiding, permanente educatie en persoonlijke ontwikkeling	
5. Novak - strategiemodel en kernwaarden	18
6. De vereniging Novak	22
7. Actieplan en middelen	24
8. Ten slotte	28

1. Introductie

De vereniging Novak is opgericht op 7 april 2014. Aanleiding was de wens van leden om de belangen van mkb-accountants te behartigen. Ook uit eigen waarneming waren bestuurders en directie tot de conclusie gekomen dat de mkb-accountant binnen de NBA geen volwaardige positie heeft.

Deze notitie wil een beeld scheppen van de actuele situatie met betrekking tot de positie van de mkb-accountant. Daarnaast geeft Novak een visie op ontwikkelingen in het accountantsberoep. De basis voor deze visie is gelegd met het tienpuntenplan dat Novak heeft opgesteld naar aanleiding van de rapportage van de werkgroep Toekomst accountantsberoep, die door de NBA is ingesteld.

Het uitgangspunt voor Novak zijn vier thema's: ondernemerschap, regelgeving, opleiding en imago (persoonlijke ontwikkeling en positionering van de mkb-accountant). Deze thema's zijn in 2013 en 2014 samen met adviesbureau Berenschot geformuleerd. Een groot aantal gesprekken met mkb-accountants, de Belastingdienst, branches, banken, de beroepsorganisatie et cetera vormen de basis voor de keuze van deze thema's.

In de zomer van 2014 heeft Novak zich gebogen over de strategie en een aantal kernwaarden. Uit deze gesprekken zijn de zogenaamde A-B-C-drivers gekomen: Ambitie, Betrokken, Competent. Deze drivers wil Novak uitstralen naar haar leden en Novak adviseert haar leden om deze drivers over te nemen in de contacten met klanten.

De stichting Novak vormt de basis voor de vereniging Novak. Met 900 aangesloten kantoren, met ruim 1.150 vestigingen en 1.800 actieve mkb-accountants is de stichting Novak de grootste kantoororganisatie voor mkb-accountants in Nederland.

De overstap van de stichting naar de vereniging blijkt een lastige. Dit plan dient er voor om de basis en aandacht voor de vereniging Novak opnieuw te vestigen.

In het laatste hoofdstuk staan we stil bij de korte termijn. Voor 2015 hebben we een actieplan opgesteld om inhoud te geven aan de belangenbehartiging voor en de persoonlijke ontwikkeling van de mkb-accountant. Ook aan de bijbehorende middelen is gedacht. Een uitgebreide begroting is niet opgesteld. Bij ongewijzigd beleid zal er in het voorjaar van 2015 wederom een algemene ledenvergadering van de vereniging Novak gehouden worden. Dan zal er een herziene en uitgebreidere begroting gepresenteerd worden.

Het voorjaar is ook het moment dat de activiteiten van de afgelopen periode geëvalueerd kunnen worden. Dan kan er worden gekeken naar de langere termijn. Het beleidsplan 2015-2020 zal dan het licht zien.

In de bijlagen is een overzicht opgenomen van alle uitingen tot nu toe. Deze uitingen zijn ook terug te vinden op de website van Novak: www.novak.nl.

2. Actuele situatie

Op 1 januari 2013 zijn het NIVRA en de NOvAA formeel gefuseerd. De organisaties zijn samengevoegd in het pand van het NIVRA te Amsterdam.

Voor de fusie (voor 2010) was het duidelijk wie waar voor stond: de NOvAA stond voor de mkb-accountant, het NIVRA voor de grote(re) kantoren (Big 4).

Met de komst van de NBA zijn de ledengroepen ontstaan. De NBA kent drie ledengroepen: accountants in business, intern en overheidsaccountants, en openbaar accountants. De ledengroep accountants in business is het grootst, gevolgd door de groep openbaar accountants. Ruwweg zijn er 9.000 openbaar accountants waarbij er ongeveer 7.000 accountants (AA/RA) in het mkb werken. Exacte cijfers over personen en kantoren zijn moeilijk te verkrijgen, maar we gaan uit van ruim 2.500 kantoren in het mkb.

De komst van de ledengroepen hebben van de mkb-accountants plots een minderheid gemaakt. Niet alleen een minderheid in aantallen leden, maar ook een minderheid binnen het bestuur. De positie van vicevoorzitter is een mkb-positie en daarnaast is er nog één mkb-zetel beschikbaar binnen het algemeen bestuur. Binnen de ledengroep openbare accountants (LOA) is de samenstelling als volgt: twee leden komen van de grote kantoren, twee leden van middelgrote kantoren en twee personen zijn afkomstig van kleine kantoren. Het voorzitterschap binnen de LOA is in handen van de vicevoorzitter van de NBA.

Binnen het bureau van de NBA is er geen verantwoordelijke binnen directie en MT aanwezig voor de mkb-portefeuille. Versplintering van mkb-activiteiten binnen het bureau is het gevolg. Van coördinatie is geen sprake. Alle afdelingen hebben wel iets van doen met het mkb, maar voor afstemming is niet gezorgd.

Door bovenstaande ontwikkeling neemt de aandacht voor de mkb-accountant af en dat wordt opgemerkt. Mede daarom is Novak gevraagd om als belangenbehartiger actief te worden. Leden stellen het op prijs als de relatie met de NBA goed blijft, omdat de NBA een belangrijke (regelgevende) rol speelt. Bovendien is er de verplichte inschrijving om de accountantstitel te mogen voeren.

Voor de NBA is het moeilijk om te kiezen tussen de verschillende partijen die voor mkb-accountants werkzaam zijn. De NBA werkt samen met de SRA, maar voor het overige maakt men geen onderscheid. Dat is vreemd aangezien overwegend commerciële partijen binnen de mkb-markt opereren, terwijl Novak juist een verenigingsstructuur kent zonder commerciële doelstellingen. Ondanks haar gelieerde positie is het Novak niet gelukt om een positie in nemen zoals de NOREA en de VRC.

De accountant is de laatste jaren publicitair in zwaar weer beland. Daarop is in de sector niet goed gereageerd. Het gevolg is dat er vanuit de politiek druk wordt gezet op de NBA (de sector) om met maatregelen te komen. De NBA heeft het initiatief genomen om een stuur- en een werkgroep samen te stellen. De opdracht aan de werkgroep was om met voorstellen te

komen die de politiek zouden moeten overtuigen met gerichte maatregelen. In september is de werkgroep met haar rapport gekomen. Novak heeft de mogelijkheid gehad om een bijdrage te leveren aan dit rapport, maar voor het verschijnen van het rapport heeft Novak een eigen tienpuntenplan uitgebracht. Bij het uitbrengen van dit plan gingen wij er vanuit dat de werkgroep naar een sectorbrede aanpak zou streven. Later is gebleken dat dit niet het geval was.

Novak heeft het rapport van de werkgroep omarmd en in diverse bijdragen hebben wij aangegeven achter een groot aantal maatregelen te staan. Novak heeft in de publiciteit gekozen voor de aanpak het rapport te plaatsen in de hoek van de oob's en de kantoren die wettelijke controles doen. Een bewuste aanpak om de mkb-accountant te ontzien. Novak heeft nooit ontkend dat ook de mkb-accountant op het gebied van kwaliteit stappen dient te zetten. Wat dat betreft spreken de uitkomsten van de toetsingen van de Raad voor Toezicht en de AFM voor zich. Het is in de ogen van Novak duidelijk dat de aanpak om tot kwaliteitsverbeteringen bij oob's te komen een andere is dan die bij mkb-kantoren.

Nadat het rapport verschenen was en het duidelijk werd dat het rapport geschreven was voor oob's stuurde Novak een brief aan het bestuur van de NBA met het verzoek om een werkgroep in te stellen voor de mkb-accountants. Van verschillende kanten is er op dit initiatief gereageerd. De SRA vond het geen goed idee. Volgens de SRA volstaat een doorvertaling van het rapport van de werkgroep naar het mkb. Ook de NBA neigt naar deze insteek. Zowel de NBA als het SRA ziet de urgentie van een onderzoek voor mkb-accountants niet. Het pleidooi van Novak om te komen tot een integrale benadering van de problematiek van de mkb-accountant wordt op dit moment (nog) niet gehoord.

Omdat een mkb-werkgroep er (wellicht) niet gaat komen heeft Novak besloten om zelf een werkgroep in te stellen. Deze werkgroep krijgt als opdracht om alle zaken die de mkb-accountant raken in kaart te brengen, de problemen te signaleren en te analyseren en te komen met verbetervoorstellen. Deze voorstellen zullen vervolgens worden gepresenteerd aan vertegenwoordigers van het maatschappelijk verkeer, de politiek en de NBA.

In deze notitie doen wij een aanzet om te komen tot een visiedocument. De elementen uit de reactie van Novak op de werkgroep (tienpuntenlijst) zullen in verband worden geplaatst, waarbij de elementen die betrekking hebben op de oob's niet worden meegenomen. De thema's die Novak in 2013 heeft geformuleerd zullen nader worden uitgewerkt waarbij marktontwikkelingen worden meegenomen. Ten slotte zal er stil worden gestaan bij de vereniging Novak. Persoonlijke ontwikkeling staat binnen de vereniging centraal voor alle mkb-accountants.

3. Visie van Novak op de toekomst van het accountantsberoep

1. Inleiding

In een op 27 mei aangenomen motie vroeg de Tweede Kamer het accountantsberoep om te komen met concrete voorstellen ter verbetering van de kwaliteit van de accountantscontrole. Daarbij tekende de Kamer aan dat "er zowel in de governance, de aansturing als in het verdienmodel verbeteringen aan te brengen zijn in het borgen van kwaliteit en onafhankelijkheid".

De NBA stelde vervolgens een werkgroep van accountants samen. De input voor de voorstellen verzamelde de werkgroep tijdens een aantal debatten en via gesprekken met stakeholders. De werkgroep werkte in opdracht van een stuurgroep en kwam in september met haar rapport getiteld 'In het publiek belang'. Novak heeft haar visie op de toekomst van het accountantsberoep met de werkgroep gedeeld. Deze visie is verder uitgewerkt en hieronder samengevat in een tiental verbeterpunten.

2. De verbeterpunten

1. Toekomst assurance; scheiding oob's, wettelijke én vrijwillige controles ten opzichte van overige (te ontwikkelen) assurance-werkzaamheden

Maak een splitsing, waarbij de wettelijke en vrijwillige controles voorbehouden worden aan kantoren met vergunning onder toezicht van de AFM. Verplichte controles (zoals de oob's) vallen al onder het toezicht van de AFM, maar het is niet ondenkbeeldig dat de AFM zich ook intensiever zal gaan bemoeien met de vrijwillige controle.

Daarnaast is er een groep overige assurance (bijzondere onderzoeken en de te ontwikkelen mkb-assurance-maatwerkproducten, waartoe Novak een basis heeft gelegd). Deze overige assurance-werkzaamheden zouden alle accountantskantoren, met en zonder vergunning, mogen verrichten.

Toezicht op niet-vergunninghoudende kantoren valt in de toekomst onder een aparte juridische entiteit. De huidige Raad voor Toezicht wordt daarmee dus anders gepositioneerd in het kader van onafhankelijkheid. Op dit moment verricht de Raad zijn werkzaamheden namens het bestuur van de NBA op basis van mandaat, volmacht en machtiging (gebaseerd op artikel 3 lid a van de Wet op het accountantsberoep en vastgelegd in verordeningen).

Belangrijk is verder dat de genoemde mkb-assurance-producten er ook daadwerkelijk komen. Enerzijds kunnen deze producten het 'verlies' aan vrijwillige controles opvangen. Anderzijds zijn dit maatschappelijk relevante producten waar nieuwe diensten aan gekoppeld kunnen worden en die het onderscheidend vermogen van de mkb-accountant vergroten.

Mkb-assurance-producten houden een uitbreiding van de standaard 4400-reeks in ten behoeve van het verstrekken van toereikende zekerheid door de (mkb)-accountant.

2. Toezicht op functioneren openbaar accountants; zuivere scheiding der machten

Daar waar het oob's/wettelijke/vrijwillige controles betreft zal alleen een kantoor met een vergunning de mogelijkheid hebben om deze controles uit te voeren. Toezicht zal plaatsvinden via de AFM.

De kwaliteit van de overige assurance-producten dient te worden geborgd door toetsing door een onafhankelijk orgaan, die juridisch los staat van de NBA. De huidige Raad voor Toezicht zou kunnen worden ondergebracht in dit nieuwe orgaan zoals onder punt 1 aangegeven. Bekostiging zal naar rato van de omvang van het kantoor plaatsvinden. Toetsingen mogen (moeten) stevig zijn, maar één keer per zes jaar toetsen is niet meer van deze tijd. De huidige regelgeving verzet zich al niet meer tegen een hogere frequentie. Het pleidooi is om van deze regel gebruik te maken en toe te gaan naar een vorm van coachend/lerend toetsen waarbij het kantoor gedwongen wordt om zich continu te verbeteren. De cycli zouden verkleind moeten worden naar één, drie en zes jaar. Het budget hiervoor zal gevonden kunnen worden in het verkleinen van het aantal verplichte PE-punten (zie punt 8).

Accreditatie van toetsingen door de AFM aan de NBA en de SRA dient te worden afgeschaft. Ook de accreditatie van de SRA door de NBA (Raad voor Toezicht) dient beëindigd te worden. Een slager die zijn eigen vlees keurt is maatschappelijk ongewenst en niet uit te leggen aan het publiek. We moeten terug naar de zuivere vorm, waarbij er een scheiding bestaat tussen regelgeving, toezicht en onafhankelijke rechtspraak. Een belangenbehartiger die ook toezichthouder is, is ongewenst. Dat heeft het recente verleden uitgewezen.

Voorts dient opgemerkt te worden dat de AFM als toezichthoudend orgaan naar onze mening te vaak op de stoel van de regelgever plaats neemt. Interpretatie van regelgeving verdient een betere afstemming tussen de toezichthouder (AFM) en de regelgever. De NBA zou zich op dit punt assertiever op moeten stellen.

3. Beloningsstructuur kantoren die vergunning houdend zijn; eisen aan de vergunning

Bij de vergunningverlening door de AFM zal een beloningsbeleid dienen te worden overgelegd dat vooral rekening houdt met de *kwaliteit* van de geleverde diensten en de uitkomsten die toetsing opleveren. Commerciële doelstellingen mogen nagenoeg geen invloed meer hebben op het gevoerde beloningsbeleid bij deze kantoren. Er dient een afzonderlijke governance-structuur te komen voor vergunninghoudende kantoren, waarbij er bij deze kantoren ruimte dient te worden gemaakt voor niet-accountants die toezicht uitoefenen op het governance-beleid.

Eerder is de suggestie gedaan om inzichtelijk te maken wat er wordt verdiend binnen de wettelijke controlepraktijk. Wij nemen deze suggestie over. Ook de suggestie dat bestuurders geen eigen klantenportefeuille mogen beheren kan rekenen op onze steun (essay door Fouk Tsang 'Naar een duurzaam accountantsberoep').

Belangrijk is dus dat de AFM nadere eisen zal stellen aan het verlenen en intrekken van een vergunning. De suggesties die op dit vlak door de werkgroep en de stuurgroep binnen de NBA (mogelijk) zullen worden gedaan kunnen hierbij worden meegenomen. Nadere uitwerking hiervan is nodig.

4. Hervorm het accountancy-onderwijs zodanig dat de behoeftes van het publiek worden gediend; uitgangspunt is de notitie Vakbekwaamheid Verzekerd van juli 2014, uitgebracht door de NBA en de CEA

Maak in het onderwijs een splitsing tussen eindspecialisatie Assurance (oob's/wettelijke en vrijwillige controles) en Accountancy. Belangrijk blijft om te benadrukken dat ook assurance naast mkb-advisering in deze module Accountancy een belangrijke rol blijft spelen. In het ontwerp van de laatste versie Contourennota Accountancyonderwijs van juli 2014 komt dit niet goed uit de verf.

Assurance moet een onderdeel uit blijven maken van de module Accountancy, ook al gaat het ten koste van de onderdelen die te maken hebben met mkb-advisering. Het assurance-vak binnen de module Accountancy zal naast de basisbeginselen van financial audit uitsluitend gericht moeten zijn op het verschaffen van zekerheid bij 'overige assurance-producten'. Doorstroommogelijkheden binnen het onderwijs om ook assurance ten behoeve van de wettelijke/vrijwillige controles te kunnen verstrekken dienen geborgd te worden, maar maken geen deel meer uit van de (accountancy-)opleiding.

Het beroepsprofiel zal opnieuw gedefinieerd moeten worden. Ook dit onderdeel is onvolledig in het ontwerp. Het beroepsprofiel is belangrijk, omdat de CEA hier haar eindtermen mede op baseert (artikel 10 lid onder k Wet op het Accountantsberoep). De CEA stelt eindtermen vast en geeft kaders aan. De inhoud van de opleiding is de verantwoordelijkheid van het opleidingsinstituut zelf. Ook de Praktijkopleiding staat onder toezicht van de CEA. Op dit moment is de Praktijkopleiding conform artikel 3 een wettelijke taak van de NBA. Het voorstel is om dit onderdeel te schrappen uit de wet en de Praktijkopleiding de verantwoordelijkheid te maken van de hogescholen en de universiteiten. De CEA kan het toezicht (dat zij al heeft) dan rechtstreeks uitoefenen bij de onderwijsinstellingen. Dit betekent dus een overheveling van taken van de NBA naar de onderwijsinstellingen, waarbij als neveneffect wordt bereikt dat de Praktijkopleiding dichterbij de instellingen komt te staan, wat als gevolg heeft dat er een effectievere invulling kan en zal plaatsvinden. Uit een beperkte inventarisatie blijkt dat onderwijsinstellingen veel voelen voor deze invulling (zoals dat bij andere studierichtingen ook gebruikelijk is). Er dient altijd een mogelijkheid te zijn om beide specialisaties via een opleidingstraject af te ronden. De werkomgeving is daarbij bepalend (wel/geen vergunning).

Ten slotte pleiten we voor een afschaffing van de NOvAA Beroepsopleiding in de huidige vorm. Slechts wanneer de onderwijsinstellingen aangeven daar nog prijs op te stellen zal er een model-curriculum ontwikkeld kunnen worden op basis van het beroepsprofiel. Uit de inventarisatie blijkt dat instellingen dit graag zelf op willen pakken.

Voor wat betreft de titel pleiten wij voor één titel: Accountant. In het register (taak NBA) zal een aantekening worden gemaakt of de desbetreffende (openbaar) accountant wel of niet de volledige assurance-bevoegdheid bezit.

5. Het herdefiniëren van organisaties van openbaar belang en stimuleren oprekken controlegrenzen ten behoeve van wettelijke controles

Er zal een heroriëntatie moeten plaatsvinden van wat nu door de maatschappij als organisaties van maatschappelijk (openbaar) belang gezien worden. Daarmee zal er een herkwalificatie van het begrip oob plaats vinden op basis van artikel 2 van de WTA.

De huidige definitie is:

“Organisaties van openbaar belang zijn ondernemingen of instellingen wier omvang of functie in het maatschappelijk verkeer van zodanige aard is dat een ondeugdelijk uitgevoerde wettelijke controle van de financiële verantwoording een aanmerkelijke invloed kan hebben op het vertrouwen in de publieke functie van de accountantsverklaring (artikel 2 Wta).

In artikel 1, eerste lid, onderdeel 1, van de Wta zijn specifieke ondernemingen en instellingen aangemerkt als organisatie van openbaar belang:

- *een in Nederland gevestigde rechtspersoon naar Nederlands recht waarvan effecten zijn toegelaten tot de handel op een gereguleerde markt als bedoeld in artikel 1:1 van de Wet op het financieel toezicht*
- *een bank met zetel in Nederland als bedoeld in artikel 1:1 van de Wet op het financieel toezicht waaraan een vergunning is verleend ingevolge die wet*
- *een centrale kredietinstelling met zetel in Nederland als bedoeld in artikel 1:1 van de Wet op het financieel toezicht waaraan een vergunning is verleend ingevolge die wet*
- *een herverzekeraar, levensverzekeraar of schadeverzekeraar met zetel in Nederland als bedoeld in artikel 1:1 van de Wet op het financieel toezicht waaraan een vergunning is verleend ingevolge die wet*
- *een onderneming, instelling of openbaar lichaam, behorende tot een van de ingevolge artikel 2 van de Wta aangewezen categorieën; tot op heden zijn deze categorieën nog niet aangewezen.”*

Gezien de maatschappelijke ontwikkelingen van de laatste jaren is het wenselijk deze definitie zodanig aan te passen dat meer (publieke) organisaties onder dit begrip gaan vallen.

Daarnaast zijn we voor het oprekken wettelijke controlecriteria (8,8 naar 12 mio (omzet) en 4,4 naar 6 mio (balanstotaal) conform de 4^e Europese richtlijn. Zeker in het mkb hebben veel familiebedrijven en dga's last van extra eisen, terwijl er een beperkte kring van gebruikers is (bank/fiscus). Daar waar er toch behoefte is aan extra zekerheid kan via een vrijwillige controle in deze behoefte worden voorzien. Ook kunnen voor dit doel de mkb-assurance-

maatwerkproducten worden ingezet. Voorbeelden: de verklaring bij de waardering van voorraden, debiteuren en onder handen werk.

6. De NBA moet helderder en daadkrachtiger communiceren richting publiek en dichterbij de eigen leden staan; invulling functies NBA moet een onafhankelijk en breed draagvlak hebben

De NBA heeft een publiekrechtelijke taak. Dat betekent dat zij zich actief dient te mengen in zaken die het publiek aangaan. Daarbij mag (moet) zij hard optreden naar kantoren die in het openbaar ter discussie staan. Ook het actief opzoeken van mediakanalen behoort tot haar taken. De NBA dient momenteel vooral de Big 4-issues, terwijl het merendeel van haar leden juist niet werkzaam is bij deze partijen. Mkb-issues worden slechts op papier behartigd.

Vanuit haar rol kan de NBA de echte wensen en behoeftes voor mkb-kantoren nimmer vervullen (ontwikkelen producten, vaktechniek voor kleine kantoren, coachende rol voor kantoren). NBA moet voor eens en voor altijd duidelijk naar de (mkb-)leden communiceren waar de grenzen liggen.

De samenstelling van de NBA is pluriform. Er zijn ongeveer 8.600 accountants in business, 2.200 postactieven, 1.500 overheids- en intern accountants en 9.000 openbaar accountants. De verhouding AA's en RA's is in deze laatste groep nagenoeg gelijk en iets meer dan 1/3 werkt bij de grotere kantoren (100+ accountantskantoren). Het is nagenoeg onmogelijk om voor al deze groepen te doen aan 'platte' belangenbehartiging. De belangen lopen daarvoor te veel uiteen. Daarbij zou de invulling van functies binnen de NBA door een vertegenwoordiging van de hele beroepsgroep plaats moeten vinden. Nu treffen we in vertegenwoordigende organen te veel RA's van de Big 4-kantoren aan. Daarbij komt dat vertegenwoordigers van grotere kantoren 'vrij' worden gemaakt voor strategische functies binnen NBA-gremia. Vertegenwoordigers van kleinere organisaties hebben die mogelijkheid onvoldoende. De NBA dient vanuit haar belangenbehartiging ook deze leden actief te werven en kansen te bieden, waarbij als tegenprestatie de huidige onkostenvergoedingsregeling in stand dient te worden gehouden in plaats van de sterk versoberde regeling die geldt vanaf 1 januari 2015, die het huidig animo bij deze groep verder laat afnemen.

Het is duidelijk dat de minderheid van de grote kantoren vanuit maatschappelijk oogpunt belangrijk werk te doen hebben. Zij geven o.a. een wettelijke controle af bij oob's, maar ook de grote schandalen zitten in dit segment. Wat men vergeet is dat de aanpak, werkwijze en cultuur van de meerderheid (van mkb-kantoren) een andere is dan die van de grote kantoren. De huidige regelgeving is hier niet voldoende op afgestemd met als gevolg dat het knelt. Op dit punt kan de NBA dus geen belangenbehartiger zijn. Dit in tegenstelling tot voor de fusie tussen de NOvAA en het NIVRA, waarbij de NOvAA zich specifiek inzette voor de belangen van mkb-accountants.

De NBA zou er goed aan doen om te overwegen de organisatie verder organisatorisch aan te passen en rekening te houden met het onderscheid tussen de mkb- (grootste groep) en de

grotere kantoren. Het onderscheid tussen accountants in business, overheidsaccountants et cetera en openbaar accountants bestaat al. Ook voor wat betreft de contributie is dit onderscheid aanwezig. Deze groepen (de niet openbaar accountants) betalen een beperkte bijdrage aan de NBA voor vooral de inschrijving in het register. Voor deze groepen bestaat er binnen de NBA een aanvullende mogelijkheid om lid te worden van de NOREA en de VRC. Openbaar accountants hebben geen keuze en iedere accountant betaalt hetzelfde bedrag aan contributie. Onduidelijk is wat de leden van de NBA hier voor krijgen. Nu lijkt het dat de minderheid van grote kantoren onevenredig profiteren van hun bijdrage aan de NBA, terwijl zij het imago van de gehele beroepsgroep zeer negatief beïnvloeden.

De NBA zou een ander contributiemodel voor haar leden moeten introduceren, waarbij een splitsing wordt aangebracht naar werkveld. De NBA legt jaarlijks verantwoording af van de activiteiten en de besteding van middelen voor elke groep waarbij de mogelijkheid zal worden geboden om ook als mkb-accountant lid te kunnen worden van een aanvullende (gelieerde) organisatie. Wellicht ten overvloede wijzen wij voor wat betreft de inrichting van de organisatie op de punten zoals genoemd met betrekking tot de Raad voor Toezicht, de Praktijkopleiding, de Beroepsopleiding en de permanente educatie. Het schrappen en anders organiseren van deze activiteiten zal impact hebben op de bureauorganisatie van de NBA.

7. Accountant dient bij wettelijke controles uitgebreider te rapporteren

De tekst van de controleverklaring dient te worden aangepast en meer de vorm te krijgen van een rapport. Accountants moeten in dit rapport gemotiveerd aan kunnen geven welke werkzaamheden zijn uitgevoerd en wat (en waarom) de significante aangelegenheden en/of belangrijkste bevindingen zijn geweest welke hebben geleid tot het uiteindelijke oordeel. Ook zal, in tegenstelling tot de huidige situatie, een goedkeurend oordeel goed onderbouwd moeten worden. Begrippen als ‘redelijke mate van zekerheid’ en ‘materialiteit’ moeten worden voorkomen. De suggestie om ook de managementletter openbaar te maken op de Algemene Vergadering van Aandeelhouders is dan niet meer relevant, omdat alle significante aangelegenheden al in de verklaring zijn opgenomen. Accountants zijn nu al verplicht om één en ander te communiceren aan de Raad van Commissarissen, dus wanneer de accountant zijn taak goed uitvoert zou de uitgebreide verklaring voldoende moeten zijn. Wel zouden we in dit verband het aspect van geheimhouding (vertrouwelijkheid) nader moeten beschouwen, omdat er niet alleen over de getrouwheid van de jaarrekening zal worden gecommuniceerd, maar ook over zaken als bijvoorbeeld interne beheersing/key controls.

8. Permanente educatie

Afhankelijk van de werkzaamheden als accountant (assurance/accountancy) dient er een verplicht aantal punten aan educatie te worden gevolgd voor deze onderwerpen, waarbij ook daadwerkelijk getoetst wordt. Het totaal aantal punten zal lager zijn dan de huidige 120 in drie jaar en slechts de verplichte onderwerpen bevatten. Het curriculum kan beschikbaar worden gesteld aan instellingen die hier een rol in willen spelen. De CEA zal conform het ontwerp voor een nieuw opleidingsmodel voor accountants (Vakbekwaamheid verzekerd/juli 2014) toezicht houden op de PE en de instellingen die voor uitvoering zorgen. Hiermee kan het ingewikkelde en dure systeem van erkende onderwijsinstellingen worden afgeschaft.

De NBA kan zorgdragen voor het curriculum van de verplichte onderwerpen en kan deze cursussen ook aanbieden als andere partijen hier niet in kunnen voorzien. Het aanbieden van overige cursussen door de NBA zal niet langer tot de taken behoren. Dit om perverse prikkels te voorkomen. Slechts wanneer instellingen niet in staat zijn of geen interesse hebben in het aanbieden van overige cursussen en deze cursussen wel relevant zijn voor de uitoefening van het beroep, kan de NBA hierin het initiatief nemen. Daarnaast zal ook in het Register zichtbaar moeten zijn welke specifieke kennis/specialisatie middels PE/training/cursussen verworven is. Daarmee wordt het onderscheidende vermogen van de accountant versterkt.

9. Hef geheimhoudingsplicht op als de maatschappij daarom vraagt

Bij maatschappelijke onrust ten aanzien van wettelijke controles, faillissementen en andere malversaties waarbij het werk van de accountant maatschappelijk ter discussie staat dient er een tijdelijke ontheffing van de geheimhoudingsplicht mogelijk gemaakt te worden. Het gaat uiteindelijk om het vertrouwen van het publiek in de accountant en daarmee het bestaansrecht van het beroep. De accountant moet opheldering kunnen verschaffen over publiekelijke aantijgingen en kunnen aangeven wat de zienswijze is op een bepaalde handelwijze, ook als dit ten koste gaat van vertrouwelijke informatie.

KPMG vindt dat de geheimhoudingsplicht die voor accountants geldt in de bredere discussie rondom de Toekomst van het accountantsberoep ook moet worden benoemd en kritisch tegen het licht moet worden gehouden. Volgens KPMG stelt een verruiming van de geheimhoudingsplicht de accountant in staat om aan het maatschappelijk verkeer uit te leggen hoe de controle van de jaarrekening is verricht en wat de bevindingen zijn. Dit gaat echter minder ver dan het opheffen van de geheimhoudingsplicht.

Conform de oproep van kamerlid Nijboer (PvdA) zal de onafhankelijkheid beter verankerd moeten worden in wetgeving. De discussie wie de opdrachtgever van de accountants is gaan we hier verder uit de weg, omdat die discussie niet relevant meer is als de onafhankelijkheid is geborgd. Constructies als ALV, commissarissen of de overheid als opdrachtgever zijn niet meer relevant op het moment dat de accountant zelfstandig kan beslissen om diverse betrokken partijen een toelichting te verschaffen bij de uitgevoerde werkzaamheden en de bevindingen.

10. Wetenschap versus praktijk; Big 4 en mkb-accountants

De NBA neigt steeds meer in haar uitingen naar uitgebreide rapportages en wetenschappelijke onderbouwingen. Dit zijn uitingen die vooral door de grote kantoren worden gewaardeerd. Mkb-accountants hebben vooral behoefte aan praktische regelgeving, cursussen en aan personen binnen het NBA en diverse gremia met een écht mkb-hart. Mensen die begrijpen hoe het werkt in het mkb. De invulling van diverse gremia neigt steeds meer naar het tegendeel (Big 4-gedreven en geen mkb-hart). Daarmee komt de NBA steeds verder van haar mkb-leden te staan.

Verder is de rol van de vele hoogleraren die verbonden zijn aan Big 4-kantoren ongewenst. Zij zitten in een spagaat ten aanzien van discussies die het beroep aangaan.

Werkgeversbelangen prevaleren regelmatig boven de rol van de onafhankelijke wetenschapper.

Het instituut NEMACC is in dit kader een goed voorbeeld. Het doel was om juist mkb-gerelateerde onderwerpen van een wetenschappelijke jus te voorzien. Het tegendeel is echter waar. Bepaalde onderzochte onderwerpen leven niet bij de achterban van mkb-accountants. Daarnaast zijn de verantwoordelijken binnen NEMACC niet betrokken of werkzaam in het mkb. Een andere invulling is daarom gewenst, waarbij er gedacht moet worden aan een intensievere samenwerking met het hbo. Niet alleen de budgetten binnen het hbo zijn lager, waardoor er voor minder geld gepresteerd kan worden, maar ook de praktische insteek ligt meer in de lijn van waar de mkb-accountant mee bezig is.

3. Conclusie

Novak stelt vast dat we op dit moment te ver zijn af geraakt van de kern van het accountantsberoep. Het maatschappelijk verkeer herkent de rol van de accountant niet meer. Met bovenstaande tien punten willen we een stap zetten om weer tot de kern te komen. Novak maakt zich sterk voor een opleiding (inclusief PE) die aansluit bij de hedendaagse (mkb-) praktijk. Perverse prikkels in alle gremia moeten zoveel mogelijk worden uitgebannen en de organisaties die acteren in het accountantsveld moeten weer gaan doen waarvoor ze zijn opgericht.

Het is een illusie om te veronderstellen dat het vertrouwen in de accountancy zomaar terug is. Dat heeft mede te maken met het feit dat het gebrek aan vertrouwen een maatschappelijk verschijnsel is. Informatie is overal beschikbaar, er is een overload aan informatie en mensen twijfelen bij voorbaat aan alles en iedereen. Een sterke beroepsorganisatie kan hierin het initiatief nemen en bij de uitvoering van haar leidende rol andere partijen betrekken.

4. Samenhang

Bij het samenstellen van de tienpuntenlijst is getracht om zoveel mogelijk samenhang tussen de verschillende punten te betrachten. Ook hebben we geprobeerd om de meeste punten die belangrijk zijn voor de mkb-accountant te raken. We hebben daarbij niet alleen stil gestaan bij de belangen van de individuele mkb-accountant. Ook de belangen van het collectief en die van de stakeholders zijn gewogen.

Uitgangspunt zijn vier thema's geweest:

- regelgeving, kwaliteit en toetsing;
- imago en positionering;
- ondernemerschap;
- opleiding, PE en persoonlijke ontwikkeling.

Deze thema's worden in het volgende hoofdstuk nader uitgewerkt. Daarbij zullen ook onderdelen van de tienpuntenlijst worden betrokken.

Novak heeft met het opstellen van de tienpuntenlijst rekening gehouden met de opdracht van de politiek. Al snel werd duidelijk dat de werkgroep de focus had gericht op de oob's en de wettelijke controles. Dat is in de reactie meegewogen. Wel is altijd rekening gehouden met de belangen van de mkb-accountant.

Na het uitbrengen van het rapport door de werkgroep heeft Novak een brief gestuurd aan het bestuur van de NBA. In deze brief vraagt Novak om het instellen van een werkgroep specifiek voor het mkb. Deze werkgroep kan zich specifiek bezighouden met het mkb en zorgen voor een doorvertaling (waar nodig) van de aanbeveling die door de werkgroep 'In het publiek belang' is gedaan. Tot op heden is door de NBA terughoudend gereageerd op dit initiatief.

De afgelopen tijd is er met leden van Novak gesproken over de tien punten. In de meeste gevallen is het gelukt om een voldoende toelichting te geven.

4. Thema's vereniging Novak

1. Regelgeving, kwaliteit en toetsing

Novak ageert in haar rol van belangenbehartiger in de eerste plaats tegen de regeldruk van beroepsregels. Veel mkb-accountants vinden dat ze oplopen tegen teveel beroepsregels. Het gebeurt te vaak dat een relatief abstract idee uiteindelijk neerslaat in lange opsommingen van vereisten waar een accountant aan moet voldoen. Deze sluiten in de praktijk onvoldoende aan bij de klantvraag en beperken de ondernemingsvrijheid van de mkb-accountant. Regels die weinig tot geen functie hebben in de praktijk, maar wel extra kosten met zich meebrengen, drijven de prijs van producten van de mkb-accountant onnodig op.

Het beperken van regeldruk van beroepsregels is een kwestie van een lange adem en gebeurt vanuit een heldere visie met een krachtig verhaal en concrete voorbeelden. Novak richt zich direct en indirect op regulerende instanties, zoals de NBA en de Tweede Kamer. Uitgangspunt is dat als enkele invloedrijke partijen hun standpunten aanpassen, dit op termijn ook invloed heeft op andere spelers, zoals het ministerie van Financiën en de AFM. Zij houden in hun beleidsvorming dan meer rekening met de mkb-accountant.

Regelgeving is noodzakelijk voor het functioneren van het beroep. Te veel en onduidelijke regelgeving is niet productief en regelgeving alleen is niet zaligmakend. Principle-based is internationaal en nationaal de norm.

Problemen met betrekking tot regelgeving doen zich voor in meerdere opzichten. Een regel kan onduidelijk of overbodig zijn. Deze dient dan aangepast of afgeschaft te worden. Een regel kan op zich duidelijk zijn, maar accountants weten niet hoe deze geïnterpreteerd moet worden. Er is, met andere woorden, geen praktische vertaalslag mogelijk. In dat opzicht ondersteunt Novak met cursussen, handboeken en templates voor softwarepakketten.

Novak is ervan overtuigd dat kwaliteit ook binnen het mkb nog steeds een kwestie is. Ook mkb-accountants presteren nog steeds niet voldoende. Dat blijkt uit toetsingen van de Raad voor Toezicht (NBA) en de AFM. Er is dus ook voor de mkb-accountant nog werk aan de winkel om de kwaliteit van de beroepsuitoefening te verhogen. Novak zal leden daarbij ondersteunen, waarbij een aantal keuzes gemaakt worden. Die keuzes hebben betrekking op de werkaanpak van een accountant, waarbij risicogericht werken een rol speelt. Novak is geen voorstander van een aanpak louter gebaseerd op een risicogerichte aanpak. Dit brengt teveel risico's met zich mee, vraagt erg veel van onvoldoende geschoold personeel en voldoet niet altijd aan de klantvraag.

Novak is een voorstander van maatwerk in assurance. Hiermee zou de verwachtingskloof tussen partijen in het maatschappelijk verkeer overbrugd kunnen worden. Tevens biedt het de accountant de mogelijkheid om zich te onderscheiden van het administratiekantoor.

Novak is een voorstander van een werkaanpak waarbij het proces net zo belangrijk is als de uitkomst (de jaarrekening, de aangifte of de verklaring). Hiervoor heeft Novak een componentenschema ontwikkeld. Deze zal in 2015 geïntroduceerd worden. Met deze aanpak voorziet Novak ook in een aanpak waarbij wordt voorzien in een samenwerking met de klant.

Naast regelgeving en kwaliteit van de beroepsuitoefening is toetsing belangrijk. In de tienpuntenlijst is onder punt 2 daarover ook al het één en ander geschreven. De huidige toetsing is niet meer van deze tijd. Toetsingen worden uitgevoerd voor de NBA en de SRA. De SRA is belangenbehartiger die zijn eigen leden toetst. De norm is daarbij wel in overleg met de NBA en AFM bepaald maar toch heeft men de schijn tegen vanuit de maatschappij gezien.

Over toetsers komen met regelmaat klachten binnen. Zij zouden hun persoonlijke verhaal te veel laten doorklinken. Regelgeving is niet meer de norm. Hierover heeft Novak samen met drie andere organisaties (Auxilium Adviesgroep, Fiscount en Full Finance Consultants) een brief gestuurd naar de NBA. Beter zou zijn als de Raad voor Toezicht los van de NBA zou komen te staan en dat accreditatie van belangenbehartigende partijen door zowel de Raad voor Toezicht als de AFM zou worden afgeschaft.

2. Verbeteren imago en positie mkb-accountant

Novak zet zich in om de zichtbaarheid te vergroten van de rol die de mkb-accountant speelt. De meerwaarde van accountantskantoren ten opzichte van administratiekantoren wordt duidelijker voor het voetlicht gebracht. Accountants moeten (weer) trots zijn op hun titel en goed kunnen uitleggen welke waarde daarvan uitgaat.

Novak geeft weerwoord in de media, treedt in de publiciteit, en draagt waar opportuun het verschil tussen accountantskantoren en administratiekantoren en de waarde van mkb-accountantskantoren uit. Richting ondernemers, maar ook richting studenten, banken en de Belastingdienst. Goed voorbeeld hiervan is het eerste artikel van voorzitter Marco Moling in Accountancynieuws van 12 september jl. In dit artikel legt hij uit wat het verschil is tussen het accountants- en het administratiekantoor in deskundigheid, kwaliteitsbeheersing, permanente educatie, het verschaffen van zekerheid, continuïteit en de omgang met calamiteiten.

Als het gaat om het imago en zichtbaarheid van de accountant in het algemeen, dan is het thema te groot voor de Novak om alleen op te pakken. De NBA kan hier meer op bereiken. De Novak bereikt deze doelen dan o.a. ook via de NBA. Door te zorgen dat de mkb-accountants in de verschillende NBA-gremia een coherent geluid laten horen. Door direct het gesprek aan te gaan met het bestuur van de NBA en door mkb-leden van de NBA te mobiliseren om het thema zichtbaarheid conform de doelstellingen van Novak hoger op de agenda van de NBA te krijgen.

Andere partijen in het maatschappelijk verkeer zullen ook betrokken worden, waarbij de bijzondere positie van de mkb-accountant benoemd zal worden. Bijzonder daar waar het gaat om de rol van de mkb-accountant tegenover de accountant bij de grote kantoren en bijzonder daar waar het gaat om de positie tegenover of naast het administratie- en belastingadvieskantoor.

Om de herkenbaarheid van de mkb-accountant te vergroten wordt overwogen om een eigen register in te stellen. Dit register staat open voor AA's en RA's die actief zijn als mkb-

accountant. Het louter lid zijn van de NBA en voldoen aan de opleidingseisen is niet genoeg voor een accountant om hierin opgenomen te worden. Op het gebied van vooral persoonlijke ontwikkeling zullen nadere eisen aan de mkb-accountant worden gesteld. Dit initiatief is onderwerp van onderzoek en heeft voorlopig de werktitel 'Register mkb-accountant' mee gekregen.

3. Ondernemerschap

Steeds meer diensten van de mkb-accountant worden gedigitaliseerd. Novak wil kantoren ondersteunen bij deze digitaliseringsbeweging. Ze ontwikkelt daarvoor kaders en standaarden, levert adviesdiensten en organiseert zo nodig massa. Daarnaast helpt Novak kantoren om antwoorden te formuleren op nieuwe positioneringsvraagstukken die voortvloeien uit de verdergaande digitalisering.

In dit kader (ondernemerschap) is het belangrijk om nogmaals te vermelden dat Novak zich sterk maakt voor 'assurance op maat'. 'Assurance op maat' speelt in op de trend dat klanten de toegevoegde waarde van de klassieke accountantsdiensten (samenstel, beoordelen en controle) te weinig herkennen. Novak stimuleert de ontwikkeling van nieuwe producten en diensten met standaarden en faciliteert op deze wijze het ondernemerschap van de leden. De werkgroep die nu al bezig is met assurance op maat constateert dat de vraag vanuit stakeholders naar deze dienst groot is. Banken, de Belastingdienst, branches maar ook andere vertegenwoordigers in het maatschappelijk verkeer blijken behoefte te hebben aan zekerheid en vertrouwen bij allerlei vormen van financiële informatie en niet alleen de gehele jaarrekening. Het traject om te komen tot diensten die passen binnen het kader van assurance op maat is (mogelijk) lang, omdat regelgeving (en uitspraken van de rechter) realisatie in de weg staat. Samenwerking met de NBA is dan ook noodzakelijk.

In het kader van het ontwikkelen van nieuwe diensten wil Novak ook kijken naar mogelijkheden om de accountant zich te laten ontwikkelen in een controllersrol. De klant vraagt dit van de accountant en de accountant kan op deze wijze als vertrouwenspersoon van het mkb nieuwe vormen van diensten aanbieden. Bij de rol als controller past ook de behoefte om te ondersteunen bij de digitalisering van diensten.

Novak richt zich op de mkb-accountant. Persoonlijke ontwikkeling van de mkb-accountant is belangrijk ook om de mkb-accountant als ondernemer goed te laten functioneren. Op dit punt gaan we hieronder nader in.

4. Opleiding, permanente educatie en persoonlijke ontwikkeling

Novak biedt een (beperkt) cursus- en trainingaanbod voor leden en hun medewerkers. Zowel bij kantoren in-house als in de regio. Onderscheidend aan de opleidingen van Novak zijn de praktische toepassingsmogelijkheden, de focus op ondernemerschap en de koppeling met nieuwe diensten (bijvoorbeeld digitale business). Op deze wijze draagt Novak bij aan de ontwikkeling van de mkb-accountant.

Novak is tevens een ontmoetingsplaats waar leden elkaar treffen en informatie uitwisselen. In regionale en inhoudelijke bijeenkomsten doen leden inspiratie en praktische kennis en vaardigheden op. In intervisiebijeenkomsten wisselen ze dilemma's en oplossingen uit waar ze in de accountantspraktijk tegenaan lopen. Deze bijeenkomsten spelen ook een belangrijke rol in het ontwikkelen of definiëren van de gezamenlijke identiteit van de mkb-accountant.

Naast de ontwikkeling van (praktische) toepassingen zal Novak zich sterk maken voor de ontwikkeling van ondernemerschap. Hier zal nog een forse stap gemaakt moeten worden. Als beroepsbeoefenaar is de accountant in eerste instantie gewend om vanuit zijn eigen achtergrond zaken te benaderen. Daarbij gebruik makend van instrumenten die hij tijdens zijn opleiding heeft meegekregen. Het denken en doen vanuit de wensen en behoeften van de klant is veel minder ontwikkeld. Daarbij is het belangrijk om de accountant te benaderen vanuit de ontwikkeling die hij doormaakt. Novak wil ondernemerschap stimuleren bij de starter maar ook bij de vennoot van een middelgroot kantoor.

Novak wenst een rol te spelen bij de accountantsopleiding. Novak heeft gereageerd op de zogenaamde contourennota, die de NBA in samenwerking met CEA heeft uitgebracht. Ook op de opvolger van deze nota die in de zomer van 2014 uit kwam is gereageerd. Novak onderschrijft in grote lijnen deze contourennota. Maar op het gebied van het de scheiding tussen wettelijke en vrijwillige controles, de rol van de NOVAA Beroepsopleiding, de functie van de praktijkopleiding en assurance binnen de brede accountancyopleiding zijn opmerkingen gemaakt.

Novak is voorstander van een nieuw beroepsprofiel voor AA's en RA's. Op deze wijze kan de NBA haar grip op het accountantsonderwijs enigszins behouden.

Daarnaast richt Novak zich op de CEA om te zorgen dat de opleidingen meer aansluiten op de praktijk van de mkb-accountant. Ook is het van belang dat de rol van de CEA niet nog groter wordt. De CEA lijkt ook bemoeienis te krijgen met de PE en het is de vraag of dat wenselijk is.

Voor wat betreft de PE-regeling is het stelsel aan herziening toe. PE-punten worden te gemakkelijk toegekend en dat heeft er voor gezorgd dat er een tsunami van punten over de branche is heen gestort. De prijs voor een PE-punt is gezakt en dit is in veel gevallen ten koste van de kwaliteit gegaan.

Novak is geen tegenstander van verplichte onderwerpen, zolang deze passen in het streven de kwaliteit van de mkb-accountant te verbeteren. Onderwerpen die hun relevantie bij de grote kantoren hebben, dienen vermeden te worden. Indien ze in enige vorm wel relevant zijn dient dat als zodanig op passende wijze gecommuniceerd te worden. Ook bij Permanente Educatie geldt dat maatwerk de norm moet zijn om uiteindelijk de beroepsgroep op een hoger niveau te brengen.

Persoonlijke ontwikkeling van de mkb-accountant is prioriteit voor Novak. In het volgende hoofdstuk zal nader op dit punt ingegaan worden.

5. Novak - strategiemodel en kernwaarden

1. Oprichting en doelen

Op 7 april 2014 werd te Culemborg de belangenvereniging Novak opgericht. Conform de statuten zijn de doelen onder meer:

- actief betrokken te zijn bij de totstandkoming en wijziging van Nederlandse en internationale wet- en regelgeving, private standaarden/initiatieven en beroepsregels door NBA en hierop in het belang van de leden invloed uitoefenen;
- dienstverlening ten behoeve van het verbeteren van de efficiency en effectiviteit van accountants en accountantskantoren;
- treffen en bevorderen van maatregelen die van belang zijn voor de profilering van de leden;
- treffen en bevorderen van maatregelen en activiteiten die van belang zijn voor het ondernemerschap van haar leden;
- het maken van voor bij Novak aangesloten leden bindende afspraken met derden;
- het stimuleren van onderlinge contacten tussen leden en het faciliteren van netwerken.

2. Strategie en (kern)waarden

Novak wil zich nadrukkelijker positioneren als dé belangenbehartiger van mkb-accountants. Om vanuit deze strategische missie de verdere visie met de hierboven genoemde doelstellingen verder te communiceren naar haar leden en andere stakeholders is het belangrijk om een duidelijk, veranderend imago neer te zetten.

Dit imago wordt gevormd door de zogeheten kernwaarden. Deze kernwaarden hebben te maken onze identiteit. Zij motiveren om te doen wat we doen. Waarden:

- worden uitgedrukt in nominalisaties (zelfstandige naamwoorden die niet tastbaar zijn);
- zijn zaken waaraan we bereid zijn middelen (tijd/geld) te besteden;
- zijn grotendeels onbewust en zijn de drijfveren van ons doel;
- zijn parameters om te beoordelen of het eindresultaat met deze waarden overeenstemt.

Kernwaarden

Het is dus belangrijk om vanuit de strategie een duidelijke profilering naar onze leden uit te dragen. Daarbij is het van belang dat de leden in eerste aanleg deze profilering vanuit haar wensen duidelijk herkennen (uniciteit). Op de langere termijn is het een wens dat de markt duidelijk vraagt naar mkb-accountants aangesloten bij Novak.

Daarnaast is vanuit de strategieformulering en kernwaarden absoluut vereist dat Novak zich anders en beter onderscheidt van andere aanbieders.

De hamvraag is uiteindelijk: Waarom zou ik als mkb-accountant lid worden of blijven van Novak?

Om deze vraag te beantwoorden betekent het dat Novak, naast onderscheidend, zichtbaar dient te zijn voor haar leden. Naast de hiervoor geformuleerde strategie en kernwaarden richting de doelgroep (mkb-accountants) moet een krachtige communicatiestrategie aanwezig zijn.

Tijdens een kernwaarde-sessiebijeenkomst op 23 mei 2014 ten kantore van de Novak te Den Haag is er uitvoerig gesproken over de waarden waarvoor Novak richting haar leden wilt staan. Daarbij is rekening gehouden met het feit dat deze waarden zowel vertaald kunnen worden van Novak richting leden als van leden richting mkb-ondernemer.

Novak heeft gekozen voor de zogeheten A-B-C-Drivers:

Ambitieuus (eerzuchtig, ijverig om als mkb-accountant een betere positie te krijgen)

Novak richting leden:

- treffen en bevorderen van maatregelen die van belang zijn voor de profilering van de leden;
- actief betrokken zijn bij de totstandkoming en wijziging van Nederlandse en internationale wet- en regelgeving, private standaarden/initiatieven en beroepsregels door NBA en hierop in het belang van de leden invloed uitoefenen;
- treffen en bevorderen van maatregelen en activiteiten die van belang zijn voor het ondernemerschap van haar leden.

Voorbeelden acties:

- maatwerkproducten;
- specifieke trainingen en cursussen op het gebied van onderscheidend vermogen;
- instellen werkgroepen;
- columns en acties richting NBA en politiek;
- marketing en reclame positionering Novak-lid.

Betrokken (aandacht voor gevoelens en gedachten van mkb-accountants)

Novak richting leden:

- treffen en bevorderen van maatregelen die van belang zijn voor de profilering van de leden;
- actief betrokken zijn bij de totstandkoming en wijziging van Nederlandse en internationale wet- en regelgeving, private standaarden/initiatieven en beroepsregels door NBA en hierop in het belang van de leden invloed uitoefenen; treffen en bevorderen van maatregelen en activiteiten die van belang zijn voor het ondernemerschap van haar leden;
- het maken van voor bij Novak aangesloten leden bindende afspraken met derden
- het stimuleren van onderlinge contacten tussen leden en het faciliteren van netwerken;

- dienstverlening ten behoeve van verbeteren efficiency en effectiviteit van accountants en accountantskantoren.

Voorbeelden acties:

- regioessies organiseren voor leden met mkb-onderwerpen;
- werkgroepen formeren specifiek op ondernemerschap, regelgeving en imago;
- onderscheidend zijn via beroepsproducten;
- begeleiding kantoren op strategisch en uitvoerend niveau;
- organiseren trainingen/cursussen/begeleiding gedragsaspecten mkb-ondernemers;
- kritisch geluid laten horen over knelpunten in mkb-praktijk via media.

Competent (aangesloten mkb-accountant dient bekwaam, kundig, vaardig en capabel te zijn)

Novak richting leden:

- dienstverlening ten behoeve van verbeteren efficiency en effectiviteit van accountants en accountantskantoren;
- treffen en bevorderen van maatregelen en activiteiten die van belang zijn voor het ondernemerschap van haar leden;
- treffen en bevorderen van maatregelen die van belang zijn voor de profilering van leden;
- het stimuleren van onderlinge contacten tussen leden en het faciliteren van netwerken.

Voorbeelden acties:

- begeleiding kantoororganisatie, en toetsingen;
- strategische begeleiding kantoren en mkb-accountants;
- aanbieden mkb-gerichte cursussen en workshops;
- optimaliseren kwaliteitshandboeken en ontwikkeling beroepsproducten;
- aanbieden gedragstrainingen.

Het grote voordeel van deze A-B-C-drivers is dat ze dus ook vertaald kunnen worden vanuit de bril van de mkb-accountant richting de markt (de mkb-ondernemer).

Mkb-accountant richting mkb-ondernemer:

Ambitieuus (eerzuchtig, ijverig om als mkb-accountant een betere positie te krijgen richting ondernemer)

- zich via maatwerkproducten onderscheiden van andere aanbieders, zoals administratiekantoren;
- na afloop van training/cursus in staat zijn voldoende onderscheidend in gedrag op te treden richting mkb-ondernemer;
- meedenken en input verschaffen via inspraakorganen (ALV/werkgroepen) als basis voor betere positionering richting stakeholders.

Betrokken (aandacht voor gevoelens en gedachten van mkb-ondernemers)

- inzetten van geleerde vaardigheden en kennis via training/sessies richting mkb-ondernemer;
- herkennen en erkennen van gedachtes en gevoelens mkb-ondernemer en professionele begeleiding via kennis van communicatie en adviesvaardigheden;
- herkennen, erkennen en toepassen van juiste vaardigheden van acquisitie tot het graf.

Competent (mkb-accountant dient bekwaam, kundig, vaardig en capabel te zijn)

- inzetten van geleerde kennis en vaardigheid en afstemmen op ondernemer.

Uiteindelijk zorgt dit A-B-C voor een onderscheidende, professionele, robuuste mkb-accountant die lid is van de Novak.

6. De vereniging Novak

Op 7 april 2014 is de vereniging Novak opgericht. De directe aanleiding voor de oprichting van de vereniging was het verzoek van leden om de belangenbehartiging voor mkb-accountants op te pakken. Door de fusie tussen NIVRA en NOvAA voelen veel mkb-accountants zich niet gehoord bij de nieuwe organisatie, de NBA.

De stichting Novak bestaat sinds 1999. Tot 2010 heeft de Novak altijd gefunctioneerd als gelieerde organisatie van de NOvAA. Na de verhuizing van de NOvAA in 2010 naar Amsterdam is de relatie gewijzigd.

In 2013 is er door Novak onderzoek gedaan naar de vorm waarin de belangenbehartiging zou moeten worden gegoten. Daarvoor zijn er verschillende bijeenkomsten in de regio georganiseerd met vertegenwoordigers van accountantskantoren, vertegenwoordigers van het maatschappelijk verkeer (banken, mkb-organisaties, Belastingdienst) en overige stakeholders. In samenwerking met Berenschot is een document opgesteld waarbij een aantal uitgangspunten is geformuleerd. In eerste instantie hechten accountants aan een goede relatie met de NBA. Men beseft dat de NBA de rol van platte belangenbehartiger niet kan spelen. Novak kan deze rol vervullen. Vervolgens werden de volgende speerpunten voor de belangenbehartiging genoemd: regelgeving, imago en positionering, onderwijs en ondernemerschap.

De afgelopen periode zijn de deelnemers van de stichting Novak uitgebreid geïnformeerd over de transitie van stichting naar vereniging. Daarnaast heeft de vereniging Novak regelmatig van zich doen horen. We zijn actief geweest in de periode voordat de werkgroep met haar rapport 'In het publiek belang' kwam, hebben meegedacht over het onderwijs, zijn de dialoog aangegaan met de NBA over regelgeving met betrekking tot maatwerkproducten in assurance, hebben ons geroerd daar waar het ging over het imago van de mkb-accountant en werken achter de schermen hard aan producten en diensten om het ondernemerschap van accountants te bevorderen.

Uitgangspunt bij de oprichting van de vereniging is geweest dat de stichting zou opgaan in de vereniging. Omdat de stichting Novak zich primair richt op kantoren betekent dit dat ook alle kantooractiviteiten mee verhuizen.

De vereniging Novak kent alleen persoonlijke leden. Dit in tegenstelling tot de stichting. Er is voor de vereniging een contributiereglement ontwikkeld waarbij persoonlijke leden ook hun kantoor kunnen binden.

Het contributiereglement heeft tot veel vragen geleid. Het blijkt dat er nog steeds vragen zijn over de positie van Novak: is Novak een kantoororganisatie of een organisatie van individuen?

Over deze vraag hebben wij ons gebogen en wij komen tot de volgende conclusie:

1. Novak wil nog steeds een hybride organisatie zijn. Zowel accountants in persoon als kantoren moeten we kunnen blijven bedienen;
2. Dit kan moeilijk binnen één organisatie, omdat het dan niet duidelijk is wanneer men welke pet op heeft. Ook ligt een vermenging van belangenbehartiging en 'commerciële activiteiten' op de loer;
3. Het contributiemodel zoals wij die nu kennen zorgt voor verwarring. De drempel voor accountants die bij een niet Novak-kantoor werken ligt te hoog;
4. De activiteiten in het kader van de personenorganisatie en die van een kantoororganisatie zijn goed te scheiden;
5. Met de juiste governance is samenwerking tussen beide rechtspersonen goed mogelijk en kunnen partijen elkaar versterken.

Gezien het bovenstaande is het voorstel om het lidmaatschap van de vereniging open te stellen voor openbaar accountants (AA/RA) die werkzaam zijn voor het mkb die in persoon lid worden van de vereniging. Zijn leden van de vereniging verbonden aan een accountantsorganisatie dan kunnen zij aanvullend deelnemen in de stichting Novak. Het contributiereglement van de vereniging zal aangepast worden. Ook in de voorwaarden van de stichting zullen aanpassingen doorgevoerd worden.

7. Actieplan en middelen

Actieplan

2015 zal het jaar worden waarin de vereniging definitief op de kaart wordt gezet.

In 2014 is er een voortvarende start gemaakt met de belangenbehartiging. We hebben geprobeerd om daar zoveel mogelijk leden bij te betrekken. Naast belangenbehartiging zetten we in op de persoonlijke ontwikkeling van de mkb-accountant. Novak wil letterlijk naast de accountant gaan staan en hem/haar ondersteunen bij alle uitdagingen. Uit het voorgaande is duidelijk geworden dat de vereniging Novak (voorlopig) los zal blijven staan van de stichting. Dat betekent dat beide organisaties zich op een eigen manier dienen te presenteren. Wel dient de verwantschap over een weer benadrukt te worden. Voor de korte termijn (2015) stellen we de volgende acties voor:

1. Duidelijkheid krijgen over de verhouding tussen de stichting en de vereniging Novak. Dit beleidsplan geeft een richting aan. In het vervolg gaan we er vanuit dat de in deze notitie gekozen richting gevolgd zal worden door de besturen en de leden van zowel de stichting als de vereniging Novak.
2. Aanpassing van het contributiereglement. Een voorstel zal worden gepresenteerd tijdens de algemene ledenvergadering van de vereniging Novak op 17 november 2014.
3. Het sluiten van een overeenkomst tussen de vereniging Novak en de stichting Novak waarbij de onderlinge verhoudingen worden afgestemd. Hierbij kunnen we denken aan de bestuurssamenstelling van de stichting Novak, waarbij zetels worden ingenomen door bestuursleden van de vereniging Novak. Ook dienen de contributies afgestemd te worden. Voorlopig denken we aan de volgende opzet:
 - contributie vereniging Novak € 100 (exclusief btw) per accountant (gewone leden);
 - contributie stichting Novak € 250 (exclusief btw) per accountantskantoor (bij lidmaatschap van de vereniging). Staffel is mogelijk bij meerdere vestigingen;
 - contributie stichting Novak € 500 (exclusief btw) per accountantskantoor (indien geen lid van de vereniging). Staffel is mogelijk bij meerdere vestigingen.
4. De thema's waarop de belangenbehartiging gestoeld is zullen dezelfde blijven. Regelgeving en kwaliteit, opleiding, imago/positionering en ondernemerschap blijven ook in 2015 de leidende thema's.
5. We zullen actief blijven communiceren naar de stakeholders, de politiek, de NBA en het maatschappelijk verkeer. Dit doen we steeds vanuit de overtuiging dat we het belang van de mkb-accountant voor ogen hebben. Dus niet het publiek belang staat voorop, maar het belang van de individuele accountant. We zijn ons bewust van onze maatschappelijke rol en de vraagzijde van de klant.
6. Het is van groot belang dat leden van de vereniging Novak meer betrokken raken bij de vereniging. We willen rekening houden met wat er leeft onder de leden. Om de betrokkenheid te verhogen, zullen er werkgroepen ingesteld worden. Er zullen vier werkgroepen komen, gelijk aan de vier genoemde thema's. Voorlopig zullen de

werkgroepen bestaan uit vrijwilligers onder leiding van een voorzitter. Novak zal de faciliteiten beschikbaar stellen.

7. Bij voldoende belangstelling kunnen ledenbijeenkomsten worden georganiseerd. Punten voor de permanente educatie kunnen daar onderdeel van zijn, waarbij de inhoud voorop staat en niet het aantal punten. We zullen voor leden in 2015 in ieder geval een tweetal bijeenkomsten organiseren rondom een actueel vaktechnisch thema.
8. Kennis delen tussen accountants is nog geen gemeengoed. Novak wil in 2015 een aanzet doen om daar verandering in aan te brengen. Belangrijk is om specifieke kennis te herkennen en te vinden. Daarnaast speelt vertrouwen een rol. Er zou een omgeving moeten ontstaan waarbinnen kennisdeling kan worden gedaan. Dat daar niet alleen de collega's maar ook overige onderdelen van de vereniging (bestuur, directie, medewerkers) een rol in spelen spreekt voor zich.
9. Leden hebben in 2013 en 2014 aangegeven te hechten aan een goede band met de NBA. In 2014 zijn er regelmatig gesprekken gevoerd met de NBA. De sfeer waarin deze gesprekken verliepen was goed, maar de resultaten vielen tegen. Vanuit de NBA wordt met regelmaat om feedback gevraagd op onderwerpen, maar met de feedback doet men vervolgens weinig. Het is dan ook van groot belang dat we onze stem nog duidelijker door laten klinken. Op dit moment zijn bestuur en directie actief maar het zou goed zijn als leden dat zouden ondersteunen. Er zal dan ook een appèl op leden worden gedaan om een stem te laten horen. Ook zullen we proberen om tijdens ledenvergaderingen van de NBA een duidelijk stemgeluid te laten horen. Ook door aanwezigheid van Novak in werkgroepen en commissies kan invloed worden uitgeoefend.
10. Naast belangenbehartiging is een ander speerpunt de persoonlijke ontwikkeling van de mkb-accountant. We willen de mkb-accountant bijstaan met gerichte PE-programma's, waarbij naast kennis ook de begeleiding van het individu op het gebied van gedrag en drijfveren zal worden aangeboden. Op het gebied van strategievorming streven we een coachende rol na. Deze initiatieven staan alleen open voor leden van de vereniging Novak.
11. Onderzoek naar de mogelijkheid om een register te openen voor mkb-accountants aangesloten bij Novak. Dit om de herkenbaarheid te verhogen.
12. Aanwezigheid in het publiek domein vergroten. De bestaande activiteiten binnen de NBA, HT, SBR zullen uitgebreid worden met Beacon. De activiteiten in het kader van NEMACC worden gevolgd. We ondersteunen dit initiatief kritisch met ideeën en suggesties en proberen daar sturend in op te treden. Belangrijk is dat we (in verband met het imago en de positionering van de mkb-accountant) nog nadrukkelijker bij banken en mkb-organisaties onder de aandacht komen. Contacten lopen op dit moment met ondernemend Nederland (Biesheuvel) en MKB-Nederland. Ook de politiek en AFM zijn gesprekspartner en de contacten met collega-organisaties zijn goed. Omdat collega-organisaties (officieel) niet aan belangenbehartiging doen behoort een samenwerking van de vereniging met deze organisaties (op termijn) wellicht binnen de mogelijkheden.
13. Aanpassing van de website. Duidelijke keuzemogelijkheid om naar of de vereniging (mkb-accountant) of de stichting (mkb-accountantskantoor) te gaan.

14. Het Novak accountantsmagazine zal een ledenblad worden voor de vereniging Novak. Aanpassing van de titel ligt voor de hand. Over de vorm waarin het blad verschijnt loopt op dit moment een onderzoek naar een digitale variant.
15. De communicatiestijl zal aangepast worden. De persoon zal veel meer centraal komen te staan. Dus minder pictogrammen en meer foto's. Het is belangrijk om te weten hoe collega's het doen en het met hen gaat. Vaktechniek blijft belangrijk voor iedere accountant, maar ook zal er veel aandacht zijn voor persoonlijke ontwikkeling. We kunnen wel streven naar meer regels, maar we zullen het met gedrag moeten verdienen. Daarnaast is er nog veel te doen aan het ontwikkelen van adviesdiensten. Ook voor deze diensten is het essentieel dat (gedrags)vaardigheden aandacht krijgen en worden getraind.

Middelen

De inkomsten zijn te onderscheiden in contributies en overige inkomsten. De overige inkomsten zullen vooral komen uit opleidingen, cursussen, coaching en overige activiteiten op het gebied van persoonlijke ontwikkeling. Voor wat betreft de begroting zal er in mei een herziene begroting 2015 gepresenteerd worden. Deze zal gebaseerd zijn op voortschrijdend inzicht.

De uitgaven zijn te onderscheiden in een aantal componenten, zoals de bestuurskosten, de kosten voor werkgroepen, personeel, de inkoop met betrekking tot opleidingen et cetera, huisvesting, kantoorkosten, communicatie, en overige kosten.

De inzet van de voorzitter zal voornamelijk binnen de vereniging plaatsvinden. De voorzitter zal samen met de directie de vereniging naar buiten toe vertegenwoordigen en een belangrijke rol spelen in de belangenbehartiging.

Begroting vereniging Novak 2015

Inkomsten			Toelichting
Contributies	90.000		900 leden a € 100
Overige inkomsten	100.000		Opleidingen, coaching, ontwikkeling
	190.000	190.000	
Kosten			
Bestuur	8.000		1 x ALV + 3 bestuursvergaderingen (5 leden)
Voorzitter	33.000		Op basis van overeenkomst
Werkgroepen	12.000		Totaal 12 bijeenkomsten per jaar
Directie en personeel	40.000		Via stichting Novak
Kosten opleidingen	60.000		
Huisvesting	6.000		Op basis van huidige accommodatie
Kantoorkosten	4.000		
Communicatie	5.000		Website en overige communicatie
Verenigingsblad	15.000		Kosten minus opbrengsten advertenties
Overige kosten	5.000		
	188.000	188.000	
Saldo		2.000	

8. Ten slotte

Het initiatief om te komen tot belangenbehartiging is genomen door leden van Novak. Zij hebben er op aangedrongen om deze rol te nemen. Dit omdat de NBA deze rol niet adequaat kan nemen. De NBA is een publiekrechtelijk orgaan en dient het belang van het maatschappelijk verkeer. Opmerkelijk is wel de NBA een ledenorganisatie is. Dit wekt de illusie dat de NBA ook de belangen van de leden dient. Bij monde van de voorzitter en de vicevoorzitter van de NBA is erkend dat platte belangenbehartiging niet tot de taken van de NBA behoort.

Mkb-accountants vormen binnen de NBA in alle opzichten een minderheid. Dat is een groot verschil met één van de rechtsvoorgangers van de NBA, de NOvAA. Bij de NOvAA was de mkb-accountant dé toonaangevende groep.

Het mkb is belangrijk voor de Nederlandse samenleving. Het mkb is dé motor van onze economie. De mkb-accountant levert diensten aan dit mkb en is daarmee een belangrijke speler. De mkb-accountant verdient daarom alle aandacht. In ieder geval meer aandacht dan nu het geval is bij de NBA waar de verhoudingen zijn gebaseerd op aantallen en niet op relevantie.

De vereniging Novak wil de mkb-accountant op de kaart zetten en vooral op de kaart houden. Doen we dat niet dan bestaat de huidige mkb-accountant als deskundige en verschaffer van zekerheid voor het mkb over vijf jaar niet meer. Dan kennen wij alleen nog maar grote kantoren die assurance kunnen verschaffen en veredelde administratiekantoren. Misschien mogen accountants hun beschermde titel nog even behouden, maar dat er onderscheid zal worden gemaakt is dan zeker.

Alle reden voor mkb-accountants om zich nu te verzamelen binnen een vereniging van en voor mkb-accountants. De tijd is rijp!

Den Haag, 10 november 2014

Drs. Marco Moling AA RA RB, voorzitter vereniging Novak
Guus Ham, directeur