

# Accountantsmagazine

Het vakblad voor de mkb-accountant en het accountantskantoor

DAG VAN DE  
**MKB-  
ACCOUNTANT**

‘Wij **bedienen** de mkb-accountant, **maar ook** het **mkb in brede zin**’

‘De **ondernemers** **bepalen** onze agenda’

De impact van  
**sociale media**

**Verschil** tussen **vraag**  
en **aanbod** groeit

Nummer 4, december 2017

 **novak**





# Visma Accountancy Cloud

## Het slimste online samenwerkingsplatform voor accountants en ondernemers

Wilt u als accountant werken met software waarmee u de processen van uw accountantskantoor volledig automatiseert, nieuwe kansen creëert en optimaal samenwerkt met uw cliënten? Dan is Visma Accountancy Cloud voor u de oplossing!

### Wat biedt Visma Accountancy Cloud:

- De modernste online boekhoudoplossing voor u en uw cliënten
- System-to-system-samenwerking
- Zelf eenvoudig cliënten aanschakelen op online boekhouden
- Gratis online dashboards en scan apps voor uw cliënten
- Practicemanagement - uitgebreide tools voor uw interne kantoorbeheer

[www.vismasoftware.nl/accountancy](http://www.vismasoftware.nl/accountancy)

Kom bij ons  
langs tijdens de  
Dag van de mkb-  
accountant!



# Inhoud



06



12



26

## Vereniging Novak

- 05 Column Novak
- 06 'De ondernemers bepalen onze agenda'
- 08 'Wij bedienen de mkb-accountant, maar ook het mkb in brede zin'
- 11 Column Novak
- 12 De impact van sociale media op mkb-accountantskantoren

## Stichting Novak

- 17 Verschil tussen vraag en aanbod groeit
- 20 Van kwaliteitshandboek naar kwaliteitssysteem
- 24 Van pensioen naar oudedagsverplichting
- 26 Humans learning machine belangrijker dan machine learning
- 28 Hoe (on)betrouwbaar is de fiscale wetgever?
- 30 Zo slim mogelijk inzetten van online media



## Colofon

Accountantsmagazine  
het vakblad voor de  
mkb-accountant en  
het accountantskantoor

Vijfde 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  
E-mail: [novak@novak.nl](mailto:novak@novak.nl)  
Website: [www.novak.nl](http://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](mailto:g.ham@novak.nl)

**Kopij**  
Leendert Haaring  
telefoon: 06 - 83524362  
e-mail: [l.haaring@novak.nl](mailto:l.haaring@novak.nl)

**Vormgeving**  
BADE  
[www.bade.nl](http://www.bade.nl)

**Coverfoto**  
RoyalPrint

© Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, 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.





## De #1 CRM-oplossing voor de Accountancy

- Ruim 650 accountants- en administratiekantoren
- Meer dan 13.000 gebruikers
- 100% inzicht in uw klantinformatie

radarsoftware.nl



MARCO MOLING

### Dag van de mkb-accountant

Op 14 december is het dan zover! De Dag van de mkb-accountant gaat dan zijn primeur krijgen. Het idee ontstond een dik half jaar geleden. Natuurlijk is er al een jaarlijkse accountantsdag, georganiseerd door de NBA, maar een mkb-accountant die deze dag een of meerdere keren bezocht heeft, weet dat hij daar weinig te zoeken heeft. Los van het uitstekende buffet, het toehoren van een aantal gevestigde namen en het ontmoeten van vele collega's die als accountant in business werkzaam zijn, is het mkb-gehalte al sinds jaar en dag ver te zoeken. Dat kan beter, vonden wij. De Dag voor de mkb-accountant was daarmee geboren.

Deze dag wordt gehouden tegen de achtergrond van de visie van Novak op de toekomst van ons beroep. Novak vond en vindt nog steeds dat de huidige aanpak omtrent visievorming door de NBA niet de juiste is. Zo ontbreekt er een adequate omgevingsanalyse, die wat ons betreft de basis zou moeten zijn van een gedegen visie. In elk managementboek over visie komt u het ook tegen als basis van een visie, maar schijnbaar denken ze daar bij onze beroepsorganisatie anders over. Verder vindt in de huidige aanpak geen differentiatie plaats en wordt vanuit de pluriformiteitsgedachte weer alles op één hoop geveegd. Novak is al jarenlang voorstander van een zogeheten federatief model, waarbij er wél differentiatie kan plaatsvinden naar de diverse ledengroepen. Elke ledengroep heeft zijn eigen beslissingsbevoegdheden over de ingebrachte contributiegelden en bepaalt wat voor de eigen leden belangrijk is.

**“De Dag van de mkb-accountant wordt gehouden tegen de achtergrond van de visie van Novak op de toekomst van ons beroep.”**

Novak heeft een eigen visiedocument geschreven, waarbij de drie pijlers voor een succesvolle toekomst benoemd zijn. Deze pijlers zijn vakkennis, klantkennis, maar vooral zelfkennis. Zelfkennis als basis om vanuit jezelf te kunnen acteren richting de klant, waarbij vak-kennis past die op een professionele wijze wordt afgestemd.

Deze drie pijlers staan ook centraal op 14 december. Zo gaan wij op zoek naar de persoonlijkheid van de mkb-accountant. U gaat ontdekken wie u bent, maar vooral wat u kunt doen. Wij gaan ontdekken hoe u in dit tijdperk optimaal kunt communiceren met uw klant, gebruikmakend van de kracht van social media. Wij horen ook welke behoeften en wensen de gemiddelde mkb-ondernemer heeft. Natuurlijk mag het deze dag ook niet ontbreken aan vakkennis. Via diverse workshops wordt u weer volledig bijgepraat.

Ontmoet op 14 december collega-mkb-accountants en topsprekers tijdens een dagvullend programma dat in het teken staat van ondernemerschap, persoonlijke ontwikkeling en natuurlijk vaktechniek.

Ik hoop u allen te ontmoeten op deze dag in het Meeting District Nieuwegein!

Drs. Marco Moling AA RA RB  
Voorzitter vereniging Novak





**Hans Biesheuvel, voorzitter  
ONL voor Ondernemers:**

# ‘De onder- nemers bepalen onze agenda’

**Hans Biesheuvel, voormalig voorzitter van MKB-Nederland, is het gezicht van ONL voor Ondernemers, dé ondernemersorganisatie van Nederland. Deze organisatie heeft één doel: de stem van de ondernemers laten horen. Onlangs sprak Novak-voorzitter Marco Moling met ONL-voorzitter Biesheuvel voor de YouTube-serie ‘Marco op de koffie’ op Novak Accountant TV.**

*Leendert Haaring*

**“Ik zie veel ondernemers met alle goede bedoelingen denken ‘advies kost geld en ik los het zelf wel op’. Dat is kortetermijnpolitiek.”**

Hans Biesheuvel kijkt positief terug op de periode 2010-2013, zijn voorzittersperiode bij MKB-Nederland. “Toen is de basis gelegd voor het herstel van de Nederlandse economie, zoals wij die nu kennen. Wij zaten toen op het diepste punt van de crisis.” Biesheuvel noemt die periode de “tijd van de akkoorden”. Zo waren er onder andere het Sociaal Akkoord, het Woonakkoord, het Pensioenakkoord en het Zorgakkoord.

## **Twee petten**

In 2013 besloot Biesheuvel om samen met veertien ‘founders’ de ondernemersorganisatie ONL voor Ondernemers op te richten. De reden daarvoor was om “ondernemers een veel duidelijkere plek te geven in de politiek”. Volgens Biesheuvel werkt de combinatie van MKB-Nederland en VNO-NCW onvoldoende voor de mkb’er. “VNO-NCW komt op – en dat is volkomen terecht – voor de banken”, legt Biesheuvel uit. “Wij weten allemaal dat ondernemers en banken een lastige combinatie is. Ondernemers hebben uiteindelijk gewoon behoefte aan iemand die hen heel sterk vertegenwoordigt. Het is voor VNO-NCW erg lastig om twee petten op te hebben en ik merk in heel veel situaties, bij consultaties, bij ministeries, bij hoorzittingen in de Tweede Kamer, dat juist die twee kanten goed benadrukt moeten worden en elkaar aanvullen.”

In het verleden liet Biesheuvel zich regelmatig uit over de financieringsmogelijkheden bij banken. “Er zijn maar drie banken in Nederland waar je als ondernemer terecht kunt voor krediet”, vertelt Biesheuvel. “Die banken hebben alleen maar confectiepakken in de aanbieding. Er is weinig maatwerk en aandacht voor de ondernemer, zeker voor de kleinere ondernemer.”

## **Altijd goed onderbouwd**

De stichting ONL voor Ondernemers heeft als slogan ‘samen Nederland ondernemender maken’. De beroepsorganisatie wil niet alleen de stem van de ondernemer laten horen, maar vooral ook de ondernemer activeren om dit te doen. “De ondernemers bepalen onze agenda”, vertelt Biesheuvel. “Wij hebben geen tientallen commissies of besturen. Wij halen rechtstreeks de mening van ondernemers op via enquêtes en de uitslag daarvan leggen wij meteen op het bord van de politiek. Daarnaast hebben wij een schaduwbegroting voor Nederland opgesteld, zeg maar onze lobby-agenda, waar wij niet alleen onze belangrijkste doelen hebben opgeschreven vanuit de ondernemers, maar vooral ook: hoe wil je die financieren en realiseren? Wij hebben een heel sterke afspraak binnen ONL: als wij naar buiten treden is het altijd met een plan of een idee. Dat moet altijd goed onderbouwd zijn. Wij bieden ook altijd aan onze mouwen op te stropen en mee te helpen om zo’n plan te realiseren.”

## **Adviseur**

ONL voor Ondernemers pleit voor aantrekkelijker werkgeverschap, een radicaal eenvoudiger belastingstelsel en een ondernemersklimaat gebaseerd op een ‘entrepreneurseconomie’. Er zou volgens de beroepsorganisatie veel meer aandacht moeten komen voor de 99,8 procent van ondernemingen in Nederland die in

het midden- en kleinbedrijf actief zijn. Nu is wetgeving vooral gericht op de 0,2 procent ondernemingen in het grootbedrijf.

Volgens Biesheuvel is het essentieel dat een ondernemer kan steunen op een adviseur. “Vanaf dag één heb ik goede adviseurs om mij heen gehad: een accountant, een belastingadviseur en een bankdirecteur. Die drie waren mijn belangrijkste adviseurs en na dertig jaar ken ik die personen nog steeds en trek ik nog steeds met hen op. Ik zie heel veel ondernemers met alle goede bedoelingen denken ‘advies kost geld en ik los het zelf wel op’. Dat is kortetermijnpolitiek. Zorg er als ondernemer voor dat je goed geadviseerd wordt en dat je alle ‘facts & figures’ op een rijtje hebt als je belangrijke beslissingen neemt.”

## **Onderzoek**

De Novak-werkgroepen Ondernemerschap en Imago & Positionering buigen zich over een stakeholdersonderzoek dat Novak houdt in samenwerking met ONL voor Ondernemers. Novak wil graag weten waar stakeholders behoefte aan hebben als het gaat om de diensten van een accountant. Hierop zou Novak dan kunnen inspelen met specifieke (maatwerk)producten. Om de mening van stakeholders te peilen wordt een enquête verspreid onder de leden van ONL.

Ondernemers zouden volgens Biesheuvel alle risico’s goed in kaart moeten brengen en een ‘terugvaloptie’ moeten hebben als het even wat minder gaat. Een adviseur kan daar een belangrijke rol in spelen. Biesheuvel ziet het inschakelen van een adviseur niet als kosten maar als een investering in succesvol ondernemerschap. “Ik zeg primair tegen ondernemers: oriënteer je goed en ga niet zomaar in zee met de eerste de beste adviseur die bij je aanklopt”, licht Biesheuvel toe. “Kijk of die adviseur goed bij jou past en of die adviseur ook past bij het advies dat je zoekt. Het is niet zo dat iedereen past bij jouw type onderneming of jouw type beslissing.”

## **Accountant**

Biesheuvel vindt de adviesrol van de accountant belangrijker dan de focus op de jaarrekening en de winst-en-verliesrekening. De accountant zou wat Biesheuvel betreft een grotere rol kunnen spelen op het gebied van financiering, belastingvraagstukken, bedrijfsopvolging bij familiebedrijven, bedrijfswaardering in het mkb en het in kaart brengen van cyberrisico’s.

Welke concrete tips heeft Biesheuvel nog voor de mkb-accountant? “Tip 1: richt je op financiering. Financiering is nog steeds lastig. Banken bieden weinig advies meer, dus die rol ligt voor de accountant voor het oprapen. Tip 2: richt je voor die ondernemer echt op de toekomst. En tip 3: durf te adviseren, en durf de goede en minder goede dingen op tafel te leggen.”

*Hans Biesheuvel is een van de sprekers op de Dag van de mkb-accountant. Tussen 10.00 en 10.45 uur zal hij op het Visma-podium de ondernemersbehoeften in het mkb behandelen.*

Visma, hoofdsponsor Dag van de mkb-accountant:

# ‘Wij **bedienen** de mkb-accountant, maar ook het **mkb in brede zin**’

Voor de komende drie jaar verbindt Visma Software zich als hoofdsponsor aan de Dag van de mkb-accountant, het evenement van de vereniging Novak dat plaatsvindt op 14 december in Meeting District Nieuwegein. Een kennismaking met deze leverancier van cloudoplossingen.

Leendert Haaring

Visma is in Nederland bekend geworden onder de naam AccountView, opgericht in 1996. In 2007 werd de organisatie overgenomen door het Noorse bedrijf Visma, marktleider in Scandinavië. “In Nederland werken wij vanuit twee vestigingen: Amersfoort, van waaruit de grootzakelijke en semipublieke sector wordt bediend, en Amsterdam. Vanuit dit kantoor bedienen wij vooral het midden- en kleinbedrijf”, vertelt Ingeborg Walbrecht, Product Marketing Manager Accountancy bij Visma. “Vandaag de dag voorziet Visma in Nederland meer dan 30.000 organisaties van software. Internationaal zijn dat er rond de 800.000.”

#### Sterke focus op het mkb

Visma heeft een sterke focus op het mkb en ontwikkelt sinds jaar en dag zowel tools voor eindgebruikers als voor accountants in deze sector. “Het uitgangspunt is dat wij oplossingen bieden ter verbetering van de werkprocessen van het accountantskantoor”, vertelt Walbrecht. “Vroeger lag het accent op het snel boeken, nu is dat verschoven naar het zo makkelijk mogelijk verwerken van data. Wij hebben de specialistische kennis in huis om accountants uitgebreide functionaliteit te kunnen bieden. Aan software

die een heleboel administraties in één systeem verwerkt wordt natuurlijk heel andere eisen gesteld dan aan software voor de administratie van één bedrijf.”

#### Innovatieve tools voor accountants en hun cliënten

Visma heeft ruim dertig jaar ervaring met het automatiseren van de accountancysector en beschikt over specialistische kennis van de branche. “Vanuit deze knowhow helpen wij accountantskantoren bij het optimaliseren en automatiseren van bedrijfsprocessen, het op de juiste manier inspelen op de uitdagingen voor de branche, en het creëren van nieuwe mogelijkheden en dienstverlening voor kantoren”, licht Walbrecht toe. “Als organisatie hebben wij de

ambitie om vooruitstrevend te zijn als het gaat om innovatieve oplossingen voor de mkb-accountant. Wij proberen oplossingen te ontwikkelen die ervoor zorgen dat kantoren die van onze producten gebruikmaken concurrentievoordelen kunnen behalen. Visma beoogt kantoren efficiënter te maken door administratie en bedrijfsprocessen te integreren, te optimaliseren en te automatiseren.”

**“Visma biedt oplossingen ter verbetering van de werkprocessen van het accountantskantoor.”**

#### Softwareoplossingen voor de mkb-accountant

Visma biedt een uitgebreid cloud-portfolio voor mkb-accountants en hun cliënten.

- **Visma eAccounting:** complete online boekhoudoplossing voor € 15,- per maand, zowel geschikt voor de ondernemer als voor de mkb-accountant.
- **Visma Advisor:** de practicemanagementtool om meer grip te krijgen op het interne kantoorbeheer. De accountant krijgt hiermee inzicht in de resources, planning en werkzaamheden die nog moeten plaatsvinden.
- **Visma.net Accountancy:** het paradepaardje van Visma onder de clouddiensten. Een innovatief, financieel ERP-systeem voor de moderne accountant die op zoek is naar grote flexibiliteit in de manier van samenwerken met de cliënt. Door deze samenwerking op maat kan het kantoor zich echt onderscheiden in zijn dienstverlening.

Visma heeft dan ook een uitgebreid portfolio voor mkb-accountants en hun cliënten, zoals de cloudoplossingen Visma eAccounting, Visma Advisor en Visma.net Accountancy (zie kader).

#### Dag van de mkb-accountant

Visma en Novak kennen elkaar al jaren. Zo biedt Visma al vanaf de tijd van AccountView Novak-dossier-templates voor de digitale uitvoering en dossiervorming van samenstellings-, beoordelings- en controleopdrachten. “Daarnaast kennen wij Novak natuurlijk ook als gespecialiseerde brancheorganisatie die staat

voor de mkb-accountant”, vertelt Walbrecht. “Wij hebben al jarenlang een goede relatie met Novak en werken daarom graag met Novak samen. Deze samenwerking wordt nu geïntensiveerd doordat wij ons voor de komende drie jaar als hoofdsponsor verbinden aan de Dag van de mkb-accountant. Wij hopen veel accountants te mogen begroeten op 14 december, want het wordt een interessante dag. Accountants kunnen niet alleen hun vakinhoudelijke kennis bijspijkeren, maar ook vakgenoten ontmoeten in een informele setting. Daarnaast zorgt deze dag voor ontspanning en entertainment aan het einde van het boekjaar.”





# CaseWare opent de online wereld VAN DE MODERNE ACCOUNTANTS- PRAKTIJK

CaseWare introduceert gemakkelijk te gebruiken applicaties voor online dossiervorming, online samenwerking en online samenstellen. Met actuele jaarrekeningmodellen, de vertrouwde tijdwinende features, het verplichte Standard Business Reporting (SBR) en een vernieuwd interactief en dynamisch werkprogramma voor samenstellingsopdrachten. Helemaal compleet uit de cloud.

CASEWARE.NL



ACCOUNTANTS VERDIENEN ÉCHTE ACCOUNTANCYSOFTWARE



CAREL VERDIESEN

Foto: RoyalPrint

## Professionele oordeelsvorming

“Als mijn gevoel zegt dat het niet goed is, laat ik het niet toe” of “als ik denk dat het niet kan, dan corrigeer ik het”. Twee uitspraken van cursisten die ik vaak hoor als ik het heb over dilemma's in het vak.

Ik geef de laatste paar jaar cursussen aan collega's en dat bevalt mij uitstekend. Hierdoor hou ik – als zzp'er in het beroep – voeling met mijn collega's van diverse pluimage. Van eenmanskantoren tot en met grotere kantoren met wel 150 medewerkers. Dat zijn mooie sessies waarbij we vaak met elkaar sparren over zaken die we in het beroep tegenkomen, die allemaal te maken hebben met de toepassing van de regels. Vaak discussiëren we ook over nut en noodzaak van de regels, maar de grootste gemene deler is dat we allemaal streven naar een “goede beroepsuitoefening”. We doen allemaal onze stinkende best, ook al valt het soms niet mee in een juridiserende maatschappij en een concurrerende omgeving waar disruptieve innovaties aan ons verdienmodel knagen.

Vaker dan we doorhebben, komt onze (publieke) rol onder druk te staan als we keuzes moeten maken tussen wat we willen doen en wat de maatschappij verwacht dat we doen. Er is dan sprake van een dilemma. Of dat nu gaat om meebewegen met de wensen van een klant of

**“Soms staat ‘het goede doen’ haaks op wat ‘voor jezelf goed voelt’.”**

om keuzes die we maken in ons kantoor, soms staat ‘het goede doen’ haaks op wat ‘voor jezelf goed voelt’. Collega's gebruiken bij het oplossen van deze dilemma's hun eigen normen-en-waarden-referentiekader. Hoewel dat bij onze beroepsgenoten – en dat meen ik echt – meer dan gemiddeld uitstekend ontwikkeld is, is dit niet de juiste manier om dergelijke dilemma's aan te vliegen. We hebben hiervoor onze professionele oordeelsvorming nodig. Dat wil zeggen dat je al jouw kennis en ervaring gebruikt bij het vraagstuk en zo nodig – en dat is vaker dan we denken – met een collega overlegt en vervolgens die

keuze maakt die een derde toereikend en aanvaardbaar zal vinden. Daarbij is wat je zelf voelt soms een goede richtingaanwijzer, maar vaak ook niet. Je kunt namelijk de schijn tegen hebben. Schijn waarvan je jezelf niet bewust bent, maar waar een collega je direct op wijst. We zullen een-op-een maar ook regelmatig met elkaar op vaktechnische bijeenkomsten casuïstiek moeten bespreken en uitdiepen. Dat is een voorwaarde voor een goede beroepsuitoefening, want deze dilemma's zijn niet in checklijsten af te dekken en ook niet alleen af te doen. Alleen maak je de grootste fouten. Ik pleit daarom hier op deze plaats voor het stoppen met checklijsten en te trainen met professionele oordeelsvorming. Met elkaar, vaak, echte situaties, zonder taboes. Creëer een sfeer waarin kwetsbare dilemma's openlijk kunnen worden besproken en geef elkaar daarin back-up.

Mijn gevoel zegt dat we dat zo moeten doen.

*Carel Verdiesen is plaatsvervangend voorzitter van de vereniging Novak.*

# De impact van sociale media op mkb-accountantskantoren

Past het gebruik van sociale media bij een accountantskantoor? Hoe houdt u rekening met de strenge beroepsregels en de vertrouwelijkheid van cliëntgegevens? Wat zijn de mogelijkheden/kansen en mogelijke bedreigingen en/of voorwaarden? Kortom: wat is de impact van sociale media op de bedrijfsvoering van mkb-accountantskantoren? Zijn zij een kans of een bedreiging?

Jeanet Walraven



In maart 2016 legde NEMACC een projectvoorstel bij mij neer om via onderzoek inzicht te krijgen in de mogelijkheden en de bedreigingen die samenhangen met het gebruik van sociale media in de beroepspraktijk van de mkb-accountant. Een toenemende vraag naar de inzet van sociale media en het ontbreken van concrete onderzoeken naar de inzet van sociale media gericht op de accountancybranche en het mkb zorgden ervoor dat het tijd was om een specifiek onderzoek hiernaar te verrichten. Het belang van de inzet van sociale media werd tevens aangegeven in diverse publicaties, zoals het visiedocument van de NBA 'mkb-accountant 2020' en een onderzoek van Novak van 2012. Hierin is aangegeven dat relatiebeheer en de communicatie met klanten steeds belangrijker wordt en dat de accountant zal moeten investeren in het gebruik van communicatiemiddelen zoals sociale media.

## Onderzoeksvragen

Het onderzoek moest ingaan op de volgende vragen:

1. Wat zijn sociale media en hoe worden zij gebruikt?
2. Wat zijn de mogelijkheden/kansen, maar ook de mogelijke bedreigingen en/of voorwaarden bij het gebruik? Hierbij zal ook een link worden gelegd met de beroepsregels en zal worden nagegaan in hoeverre deze beperkend/bepalend zijn voor het gebruik van sociale media.

3. Hoe kunnen accountants gebruikmaken van sociale media en wat verwachten ondernemers op dit terrein van hun accountants?
4. Wat zijn de 'do's & don'ts' bij de invoer en het gebruik van sociale media door accountants(kantoren)?
5. Welke praktijkvoorbeelden zijn er?

Voor het onderzoek heb ik gebruikgemaakt van bestaande wetenschappelijke artikelen, boeken, online publicaties en kwalitatief onderzoek. Het kwalitatief onderzoek bestond uit interviews met klanten, mkb-kantoren die gebruikmaakten van sociale media, mkb-accountantskantoren die geen gebruikmaakten van sociale media en experts.

## Waarom de inzet van sociale media mislukt

Uit alle onderzoeken komt duidelijk naar voren dat de belangrijkste factor voor het mislukken van de inzet van sociale media te maken heeft met het ontbreken van een strategie. In een eerder onderzoek dat door Novak is uitgevoerd blijkt dat 61% van de onderzochte accountantskantoren geen sociale media-strategie heeft. Het ontbreken van een strategie is de belangrijkste reden dat niet helder is hoe sociale media kunnen bijdragen aan het bereiken van de bedrijfsdoelstellingen. Een strategie geeft focus, zorgt voor draagvlak bij het management en draagt bij aan de meetbaarheid van de doelstellingen.

## Het belang van een sociale media-strategie

In de strategie kunt u bepalen welke richtlijnen u hanteert met betrekking tot de beroepsregels: wat is de 'tone of voice', wat communiceert u wel, wat doet u niet? Daarnaast is het belangrijk om in het communicatieplan vast te leggen wat u doet wanneer er iets gebeurt dat in strijd is met de beroepsregels. Wat is dan het communicatieprotocol? Een van de opvallendste resultaten uit mijn gesprekken met kantoren is dat men zich niet druk maakte over bedreigingen ten aanzien van beroepsregels. Iedere accountant weet waaraan hij/zij zich moet houden en er waren richtlijnen afgesproken in communicatieprotocollen. Wat mij is opgevallen, is dat accountants en accountantskantoren alles doen om aan de voorkant alles dicht willen timmeren voor wat betreft risico's en bedreigingen, maar vergeten dat sociale media open zijn. Iedereen kan online iets posten en schrijven over uw kantoor en/of een medewerker. Hoe gaat u daarmee om als dat gebeurt?

## Waarvoor kunt u sociale media inzetten?

Er zijn twaalf businessdoelen waarvoor u sociale media kunt inzetten (zie de illustratie). Op basis van dit doel wordt de content bepaald. Wilt u groeien en heeft u meer medewerkers nodig, dan vraagt dit om andere content dan wanneer u wilt zorgen voor online zicht-

baarheid. Daarnaast is het belangrijk om goed na te gaan waar uw doelgroep zich bevindt en om de inhoud zo goed mogelijk af te stemmen op de interesse van uw doelgroep. De thema's die spelen kunt u onder andere achterhalen door klanttevredenheidsonderzoek, offline gesprekken, online onderzoek en/of een klantpanel.

## Het juiste sociale media-kanaal

Er is geen eenduidig antwoord te geven via welke sociale media-platformen u uw boodschap communiceert. De aanname bestaat dat, gezien het zakelijke karakter, het belangrijk is om de focus te leggen op LinkedIn. Uiteindelijk zal de kanaalstrategie moeten worden bepaald aan de hand van uw communicatie-doelstelling, doelgroep en content.



**Goud**

Accountants zitten op een pot goud die kennis heet. Kennis kunt u omzetten in online content. Een accountant is een specialist op zijn/haar vakgebied, weet met welke vraagstukken ondernemers te maken hebben en welke gevaren er zijn. Er zijn diverse interessante ontwikkelingen waar u als accountant over kunt schrijven. De uitdaging is hoe u dit vertaalt naar content die door uw doelgroep aantrekkelijk wordt gevonden en die de doelgroep op hun beurt weer deelt onder hun netwerk (word-of-mouth).

Uit mijn onderzoek komt naar voren dat er genoeg kansen en mogelijkheden zijn voor accountants voor wat betreft de inzet van sociale media. De uitdaging

ligt niet in de beperking van de beroepsregels, maar wel daar waar het gaat om de inzet van resources: tijd! Wilt u waarde creëren met de inzet van sociale media, dan vraagt dit om een investering van tijd, geld en middelen. Een juiste strategie zorgt ervoor dat uw investering op de juiste manier bijdraagt aan uw doelstellingen (return on investment).

*Wilt u meer weten? Kom dan op donderdag 14 december naar de Dag van de mkb-accountant, waar sociale media-pionier Jeanet Walraven tijdens haar workshop meer zal vertellen over het onderzoek en de inzet van sociale media.*

in

- Reputatiemanagement
- Marktinzicht vergroten
- Beïnvloeders betrekken
- Risico's beheersen

Omgeving

Social media business-doelen

Klanten

- Klantenwerving
- Klanten behouden
- Klantenservice
- Naamsbekendheid vergroten

Organisatie

- Medewerkers werven
- Medewerkers betrekken
- Innovatie bevorderen
- Productiviteit verhogen

Bron: Frijlink,  
M. Verdoold,  
W. Zakeijke  
doelen bereiken  
met social media



*U heeft  
nog heel  
even...*

## ...om te regelen dat uw kantoor 2018 ingaat als NIRPA-gecertificeerd!

Wilt u een duidelijk kwaliteitssignaal afgeven richting uw (potentiële) klanten? Meld uw bureau dan nu aan voor een collectieve inschrijving in het NIRPA-register. Voldoen uw salarisprofessionals aan de eisen (PDL of VPS diploma), dan krijgen zij nog dit jaar het recht de titel RPP of RSa te voeren. Voor uw opdrachtgevers is dat het bewijs dat uw medewerkers over de juiste vakdiploma's beschikken. Maar ook dat zij hun vakkennis structureel op peil houden. Geregistreerde payroll professionals zijn bovendien gehouden aan de NIRPA Gedrags- en Beroepscode voor ethisch en maatschappelijk verantwoord handelen. Geen wonder dus dat een groot aantal accountantskantoren zijn salarisprofessionals collectief bij het NIRPA heeft geregistreerd.

Meld u nu aan en ga het nieuwe jaar in als NIRPA-gecertificeerd bureau! Kijk voor meer informatie op [www.nirpa.nl/register](http://www.nirpa.nl/register)



## NIRPA staat voor payroll professionalisme

Databankweg 26 3821 AL Amersfoort 033-4546648 [info@nirpa.nl](mailto:info@nirpa.nl) [www.nirpa.nl](http://www.nirpa.nl)

Het Nederlands Instituut van Register Payroll Accounting (NIRPA) is een onafhankelijke stichting zonder winstoogmerk.

SAMENWERKEN MET KLANTEN IN HET MKB?

## SnelStart spreekt de taal van de ondernemer!

[www.snelstart.nl/samenop](http://www.snelstart.nl/samenop)

Microsoft  
Partner

2017 Partner of the Year  
Netherlands

snelstart



# WORK SMART



## Accountancy en arbeidscapaciteit:

# Verskil tussen vraag en aanbod groeit

De Nederlandse economie groeit gestaag en dat is merkbaar in de accountancy. Dit blijkt uit de Benchmark Accountancy Salaris- en Kantoorontwikkelingen 2017-2018.

Marcel Maassen en Arjen Schutte

De laagconjunctuur hebben we alweer enkele jaren achter ons gelaten. De Nederlandse economie loopt goed door, met in 2017 3,5 procent groei en tot zeker 2020 een doorzettende groei. Ook de accountancy merkt de positieve ontwikkeling: er wordt meer werk neergelegd, er is weer sprake van autonome groei, en links en rechts is er meer vraag naar administratieve

dienstverlening. Een en ander uit zich in nog betere financiële resultaten bij kantoren dan in boekjaar 2015 en wat we bij de top 30 al zagen: een groei in fte's.

### Omzetontwikkeling per fte

In de benchmark van dit jaar liggen de omzetten per fte in het boekjaar 2016 in het segment < 20 fte op € 101.000. In 2006 lag de omzet per fte op € 85.000. In tien jaar tijd dus een stijging van € 16.000. De grootste stap is gezet in 2008 en 2009. Daarna is het verloop vrijwel stabiel gebleven.

In de top 30 zien we eigenlijk eenzelfde verhaal, ware het niet dat daar de omzetten per fte rond de € 20.000 toenamen en naar verwachting minimaal richting de € 120.000 zullen groeien (enkele kantoren uitgezonderd). Het kleinere kantoor heeft waarschijnlijk minder hefboomwerking van ICT-voordelen.

### Personeel

De personeelscapaciteit is de komende jaren een bottleneck in verdere groei van de branche. In het benchmarkonderzoek hebben we onderzoek gedaan naar de opleidingsniveaus (zie tabel). Hieruit blijkt dat schaars hbo+-personeel bij kleinere kantoren minder aanwezig is dan bij grotere kantoren. Het mbo is daarentegen met ruim 50 procent vertegenwoordigd.

| JAAR | OMZET PER FTE (IN € 1.000) |
|------|----------------------------|
| 2006 | 85                         |
| 2007 | 89                         |
| 2008 | 97                         |
| 2009 | 98                         |
| 2010 | 99                         |
| 2011 | 103                        |
| 2012 | 103                        |
| 2013 | 100                        |
| 2014 | 102                        |
| 2015 | 102                        |
| 2016 | 101                        |

Tabel: ontwikkeling omzet per fte



Daarnaast zijn er vanuit de NBA signalen dat een significant percentage van nieuwe inschrijvers in het register direct kiest voor de ledengroep accountant in business. Oftewel, direct na afstuderen verlaten de vers afgestudeerde accountants het beroep en kiezen zij voor een baan in het bedrijfsleven of een organisatie buiten de branche. Omdat het voor het eerst is dat dit fenomeen optreedt, kunnen we nog niet spreken van een structureel probleem. Het is wel een verontrustende ontwikkeling.

#### Branche

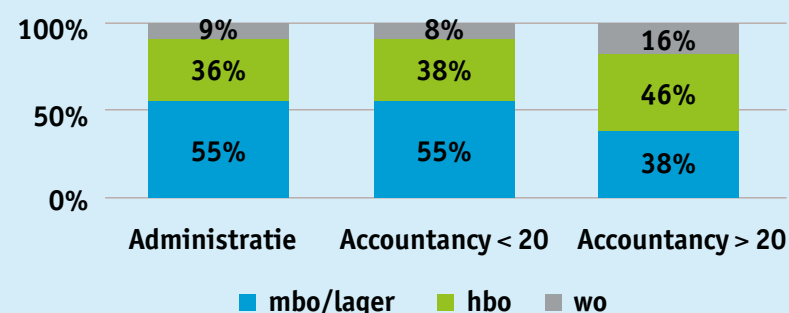
Wat wij met Full•Finance Consultants begin 2017 middels een enquête onder afgestudeerde hbo-studenten accountancy onderzochten (waar werken ze en als ze niet meer in de accountancy actief zijn, waarom niet?), blijkt nu ook in de praktijk bij accountants voor

#### ICT/digitalisering

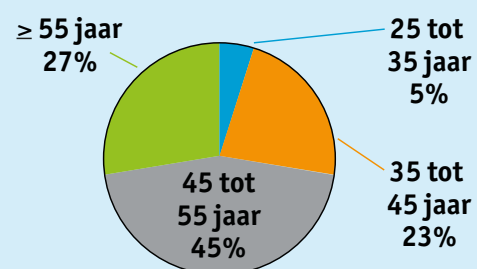
Een mogelijkheid om het personeelstekort op te lossen is ICT/digitalisering. De cloud maakt het voor ieder kantoor mogelijk om toepassingen 'in huis' te halen. Een versnelde ontwikkeling en invoer van 'robotic accounting' ligt eveneens voor de hand.

Onze ervaring met het niveau en/of het gebruik van ICT-toepassingen bij kleinere kantoren is dat dit veel beter kan. In de afgelopen jaren hebben we gezien dat middelgrote en grote kantoren ICT als hefboom hebben gebruikt voor het behouden van rendement (de omzet daalde, het aantal fte's daalde procentueel veel sneller). Bij kleinere kantoren was dit effect vrijwel onzichtbaar (zie eerdere tabel). Feit blijft dat wij nog veel te vaak meemaken dat het personeel met de voorhanden software slecht uit de voeten kan en er te weinig tijd in training wordt gestoken. Daar ligt voor heel veel accoun-

#### Opleidingsniveau



#### Leeftijd vennoten



te komen. De branche is minder aantrekkelijk om in te werken. Daarnaast horen wij van diverse kantooreigenaren dat in andere branches minder sprake is van uur x tarief-druk en dat de salarissen daar gemiddeld hoger liggen. In ons onderzoek van begin 2017 kwam ook als reden 'je mag niks, geen ontplooiing' vele malen naar voren. In de accountancy begint dat al bij de Big 4, waar iedereen in een keurslijf wordt gedrukt.

Een positief aspect op de arbeidsmarkt is dat er op mbo-opleidingsniveau voldoende aanbod is van ervaren administratief geschoolde mensen.

#### Effecten op korte en middellange termijn

Het tekort aan arbeidscapaciteit heeft zeker invloed op de groei van de branche. Als we naar de mkb-kantoren kijken, dan zal de groei worden vertraagd. Kantoren die een slechte naam hebben als werkgever zullen zelfs veel pijn hebben inzake groei.

In het benchmarkonderzoek is ook de gemiddelde leeftijd van vennoten onderzocht; die ligt op 50 jaar. Op korte en middellange termijn is het mindere aanbod van 'vennotabele accountants' nog geen probleem. Je wordt tenslotte in de regel geen vennoot als je net in het register staat. Op langere termijn wordt opvolging wel een probleem: er zijn minder mensen in het openbaar beroep actief en er is er dus minder aanbod van vennotabele accountants. Langer doorwerken of verkoop van de portefeuille aan een derde partij komt dan aan de orde.

tantskantoren een verbeterpunt, ook om de bestaande personeelscapaciteit minder werkdruk te geven.

#### Lean

Full•Finance-collega's begeleiden veel trajecten 'lean' bij accountantskantoren en merken altijd weer op dat verbeteringen in het managen van een accountantskantoor al veel 'efficiency' uit de processen duwt, bijvoorbeeld in het samenstelproces tot soms 25 procent van de totaal bestede tijd. Van 2009 tot 2015 werden de meeste lean-trajecten vanwege rendementsverbetering doorgevoerd. Nu zouden deze trajecten ervoor kunnen zorgen dat de bestaande arbeidscapaciteit veel beter wordt benut.

#### Voor de komende jaren

In heel Nederland staan salarisverhogingen voor de deur. Ook in de accountancy zult u als kantooreigenaar rekening moeten houden met verhoging van de salarissen. Voor 2018 adviseren wij u om de salarissen 2,5 procent te verhogen. Gelet op de ontwikkeling van de algemene economie is dit het begin van een aantal jaren verhoging.

*Drs. Marcel Maasen en drs. Arjen Schutte RAB zijn werkzaam bij Full•Finance Consultants als fusie & overnameadviseur voor de accountancybranche. Daarnaast voeren zij sinds 2003 jaarlijks het benchmarkonderzoek salaris- en kantoorontwikkeling uit in samenwerking met Novak. Auxilium adviesgroep ondersteunt het onderzoek sinds 2014.*

#### Als accountant

- Verwerk ik uitgaven automatisch
- Boekt een robot de bankmutaties
- Controleer ik de automatische boekingen
- Verstuur ik BTW aangiftes met één klik

**Slimmer Online samenwerken?**  
Ga naar [informer.nl/novak](http://informer.nl/novak)

**Slechts**

**€5**  
**p/m\***

#### Als ondernemer

- Maak ik verkoopfacturen
- Stuur ik herinneringen
- Maak ik foto's van bonnen en facturen
- Houd ik mobiel inzicht in mijn bedrijf



## NVKS-special:

# DEEL 3

# Van kwaliteits-handboek naar kwaliteits-systeem



Marcel Kurvers

In dit derde en laatste deel van 'Van kwaliteitshandboek naar kwaliteitssysteem', de special over de Nadere Voorschriften Kwaliteitssystemen (NVKS), gaan we in op de evaluatie zoals beschreven in artikel 22 en artikel 27 van de NVKS. Zowel de inhoud als de werkwijze met betrekking tot de evaluatie hangt af van het feit of een kantoor valt onder het verlicht regime of niet.

Indien u conform de NVKS een stelsel van kwaliteitsbeheersing heeft ingericht op basis van de aard en omvang van uw kantoor (zie deel 2 van deze special in Accountantsmagazine oktober 2017), dient u dit stelsel ten minste jaarlijks te evalueren. Het doel van deze evaluatie is het bewaken van de naleving en de effectiviteit. Enerzijds beoordeelt u of het stelsel (nog) relevant en toereikend is, anderzijds bekijkt u of het (nog) wordt nageleefd op opdrachtniveau. Om dit vast te stellen voert u dossierreviews uit waarbij periodiek een afgerond dossier van iedere eindverantwoordelijke accountant wordt onderzocht. De inhoud van deze dossierreviews wordt onder andere bepaald door uw kwaliteitsambitie. De omvang en intensiteit van de dossierreviews moeten minimaal een redelijke mate van zekerheid borgen. Dat wil zeggen een hoge, maar niet absolute mate van zekerheid. De periodiciteit mag u zelf bepalen.

### Periodiciteit

Volgens de toelichting op de NVKS kan aan het periodieke karakter van de dossierreviews invulling worden gegeven door deze bijvoorbeeld eens in de drie jaar uit te voeren. Wellicht is een dergelijke periodiciteit een

goede optie wanneer er bijvoorbeeld vijftig accountants binnen het kantoor werkzaam zijn. In dat geval is de omvang groot genoeg om te stellen dat jaarlijks bij een derde van de accountants een dossierreview plaatsvindt. Zo is elke accountant eens in de drie jaar aan de beurt. Echter, kijkend naar de eis vanuit de NVKS dat u jaarlijks uw stelsel van kwaliteitsbeheersing dient te evalueren, ligt het voor de hand om binnen een accountantskantoor met een beperkt aantal accountants van hen elk jaar een afgesloten dossier te reviewen om er zo voor te zorgen dat u voldoende input krijgt voor uw evaluatie om de eerder genoemde redelijke mate van zekerheid te borgen.

### Bijwerken risico-inventarisatie

De eerdere opgestelde risico-inventarisatie (zie Accountantsmagazine juni 2017 voor deel 1 van deze NVKS-special) kunt u vervolgens bijwerken met de uitkomsten van de dossierreviews. Zijn de eerder gedefinieerde risico's nog aanwezig? Moeten deze worden geactualiseerd? Worden nieuwe risico's onderkend? Dan koppelt u aan deze nieuwe risico's vervolgens de maatregelen en procedures die u gaat inzetten om deze terug te brengen tot een aanvaardbaar niveau. Met

betrekking tot eerder gedefinieerde risico's bepaalt u tot slot of de ingezette maatregelen en procedures (nog) toereikend zijn of bepaalt u aanvullende maatregelen en procedures en legt deze vast.

### Aanpassing stelsel van kwaliteitsbeheersing en/of kwaliteitsbeleid

De uitkomsten van de evaluatie dient u te verwerken in uw stelsel van kwaliteitsbeheersing. Is de kwaliteitsreview door de kwaliteitsmanager uitgevoerd, dan dienen verbeteringen in het kwaliteitsbeleid te worden voorgesteld aan de kwaliteitsbepaler. Zo zou de conclusie uit de evaluatie kunnen luiden dat aanvullende kantoordoelstellingen in het kwaliteitsbeleid op onderdelen niet zo realistisch waren als vooraf werd aangenomen. Dit zou kunnen betekenen dat u de doelstellingen in het kwaliteitsbeleid bijstelt. Denk bijvoorbeeld aan de doelstelling om voor 1 juni van het jaar alle (100%) samenstellingsopdrachten met betrekking tot het voorgaande boekjaar te hebben afgerond. Tijdens de tweede achtereenvolgende evaluatie blijkt dat deze doelstelling voor slechts 80% wordt gehaald. Met het verder fijn slijpen van het proces en het optimaliseren van de IT zou het kantoor 90% moeten kunnen halen. In dat geval dient de doelstelling te worden aangepast, omdat 100% niet realistisch is gebleken.

### Communiceren

Tot slot dient u de uitkomsten van de evaluatie jaarlijks binnen het kantoor te communiceren, waarbij u minimaal aandacht dient te schenken aan systematische, zich herhalende of andere belangrijke onvolkomenheden, inclusief de aanpassingen die u in het stelsel van kwaliteitsbeheersing heeft doorgevoerd om deze onvolkomenheden op te lossen.

### Evaluatie op strategisch niveau

Naast de jaarlijkse evaluatie van het stelsel van kwaliteitsbeheersing is het aan te raden om ook op strategisch niveau periodiek te evalueren. Hierbij gaat het om de evaluatie van de missie, visie en (kwaliteits)ambitie. Een dergelijke evaluatie zou u bijvoorbeeld eens in de vijf jaar kunnen uitvoeren om vast te stellen of de eerder gedefinieerde missie, visie en (kwaliteits)ambitie nog aansluiten. Een sterk veranderende omgeving kan bijvoorbeeld aanleiding zijn voor wijzigingen. Aanscherpingen op strategisch niveau kunnen vervolgens weer van invloed zijn op de gedefinieerde doelstellingen in het kwaliteitsbeleid (naast de wijzigingen die voort kunnen komen uit de jaarlijkse evaluatie van het stelsel van kwaliteitsbeheersing zoals hiervoor beschreven).

### Alert

Overigens is het naast de periodieke beoordeling van belang continu alert te zijn op ontwikkelingen binnen en buiten het kantoor. Deze ontwikkelingen kunnen immers aanleiding zijn om het stelsel van kwaliteitsbeheersing (tussentijds) aan te passen. Denk bijvoorbeeld aan tussentijdse wijzigingen in wet- en regelgeving, maar ook ontwikkelingen binnen uw kantoor kunnen aanleiding voor aanpassing zijn.

### NVKS-kwaliteitscirkel

Op deze wijze ontstaat een NVKS-kwaliteitscirkel

waarin inventariseren, evalueren, aanpassen en implementeren centraal staan om de doelen uit uw kwaliteitsbeleid te behalen zoals reeds in deel 2 van deze NVKS-special beschreven. Daarmee realiseert u uw kwaliteitsambitie en houdt u aansluiting bij de veranderende omgeving van uw accountantskantoor.

### Schendingen

Eventuele schendingen ten aanzien van het stelsel van kwaliteitsbeheersing die gedurende het jaar (bijvoorbeeld voortkomend uit een klacht) of tijdens de evaluatie blijken, moet u intern vastleggen. Tevens moet u nadenken over het opleggen van mogelijke binnen het kantoor gedefinieerde disciplinaire maatregelen. Dit met betrekking tot de geconstateerde schending tegen degenen die een schending hebben gepleegd. Hierbij dient u bijzondere aandacht te hebben voor degenen die herhaaldelijk schendingen plegen. Een eventuele disciplinaire maatregel zou bijvoorbeeld kunnen zijn dat een accountant (tijdelijk) bepaalde opdrachten niet mag uitvoeren totdat deze accountant met goed gevolg een aantal cursussen heeft gevolgd. Een eventuele opgelegde disciplinaire maatregel dient u ook vast te leggen.

### Bewaring

Van belang is dat u vastleggingen in het kader van bijvoorbeeld uw stelsel van kwaliteitsbeheersing, aanscherpingen hiervan, evaluaties, eventuele klachten (inclusief afwikkeling) en opgelegde disciplinaire maatregelen gedurende zeven jaar bewaart. Zorg ervoor dat uw werkwijze voorziet in deze administratieve verplichting. Bij een eventuele toetsing of tuchtzaak kan aan u worden gevraagd een en ander te overleggen om te beoordelen of uw stelsel van kwaliteitsbeheersing heeft gewerkt. Houd hierbij goed in de gaten wat het moment is waarop de bewaartermijn ingaat (zie artikel 25 van de NVKS voor meer informatie).

Wanneer uw kantoor gebruikmaakt van het Novak Kwaliteitssysteem (voorheen Novak Kwaliteitshandboek) in Scientia – en dus niet alleen uw stelsel van kwaliteitsbeheersing hierin vastlegt maar ook de zaken met betrekking tot de beheersing van de kwaliteit (zoals inventarisatie en evaluatie) – wordt het bewaren van wijzigingen geautomatiseerd voor u verzorgd.

### Evaluatie onder het verlicht regime

Wanneer u als kantoor heeft gekozen voor toepassing van het verlicht regime dient u jaarlijks een evaluatie uit te voeren ten aanzien van uw kwaliteitsambitie en de wijze waarop u heeft gewaarborgd dat NVKS-opdrachten (zoals samenstellings-, beoordelings- en controleopdrachten) worden uitgevoerd conform de van toepassing zijnde wet- en regelgeving, aangezien een stelsel van kwaliteitsbeheersing in het geval van het verlicht regime (gedeeltelijk) ontbreekt. Dit kan worden gedaan door te evalueren en vast te leggen hoe het kantoor invulling heeft gegeven aan de belangrijkste elementen van kwaliteitsbeheersing, zoals waarneming, capaciteit, planning, kennis van wet- en regelgeving, intervisiemomenten met de waarnemer en de eigen betrokkenheid bij de opdrachtuitvoering. Onder het verlicht regime moet u dus wel degelijk nadenken over deze onderwerpen!



Ook het gebruik van middelen neemt u mee in de evaluatie. Bij middelen kunt u denken aan een standaard werkaanpak voor bijvoorbeeld de uitvoering van samenstellingsopdrachten, een vaste dossierindeling, werkprogramma's, checklists, dossiertemplates, etc. Vervolgens dient u deze evaluatie te bespreken met een accountant van buiten uw kantoor. In veel gevallen kan deze accountant uw waarnemer zijn, zoals beschreven in deel 1 van deze NVKS-special. In ieder geval is het van belang dat deze accountant beschikt over voldoende deskundigheid en ervaring met betrekking tot kwaliteitsbeheersing.

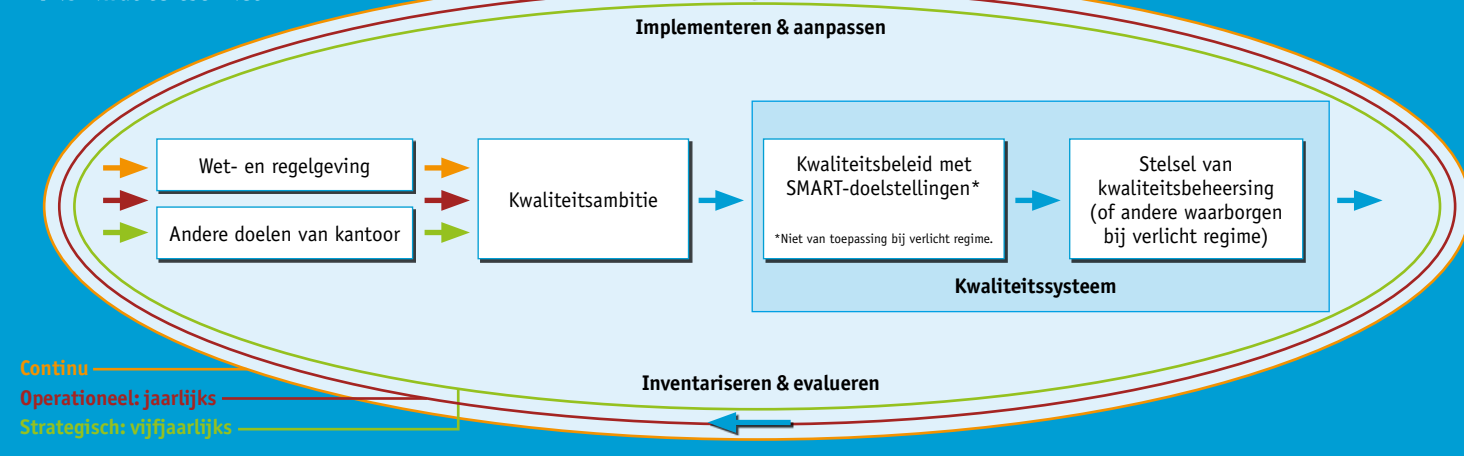
Tijdens uw gesprek met de accountant van buiten het kantoor kunt u als eindverantwoordelijke accountant met behulp van een (willekeurig) opdracht dossier

#### Tot slot

In deze NVKS-special hebben we getracht in drie delen de NVKS bij u onder de aandacht te brengen. Hierbij realiseren wij ons dat we in deze drie delen niet volledig kunnen zijn. De NVKS kent veel details in vereisten en vrijheden. Zaak is dat u zich de regelgeving voldoende eigen maakt om deze goed toe te kunnen passen binnen uw kantoor. Wellicht is het belangrijkste al in deel 1 van deze NVKS-special aan bod gekomen en dat is dat de NVKS van u een andere houding vraagt dan u voorheen (wellicht) gewend was.

U moet meer nadenken over wat voor een kantoor u wilt zijn en waar u met het kantoor naar toe wilt. Dit om vervolgens te kunnen bepalen welke maatregelen en procedures u nodig heeft om uw doelen te bereiken.

#### NVKS-kwaliteitscirkel



aantonen hoe u invulling heeft gegeven aan uw betrokkenheid en aan de andere elementen van kwaliteitsbeheersing. De accountant van buiten het kantoor voert op één of meer dossiers van u vervolgens een review uit om vast te stellen dat met een redelijke mate van zekerheid kan worden gesteld dat uw kantoor voldoet aan de geformuleerde kwaliteitsambitie. Daarnaast kunnen tijdens de review aandachtspunten naar voren komen die dienen te worden verwerkt in de middelen die u hanteert.

Ten slotte legt u de evaluatie, de uitkomsten van de bespreking en eventuele gemaakte afspraken met de accountant van buiten het kantoor vast. Bewaar deze minimaal zeven jaar.

Nieuw zal ook voor veel kantoren zijn dat het waardevol is om minimaal één keer per jaar achterom te kijken. Is het kantoor op de goede weg? Dragen de gekozen maatregelen en procedures nog effectief bij aan het realiseren van de kwaliteitsambitie? Wat is het effect van de behaalde doelstellingen op de ontwikkeling van het kantoor? Ook de risicobenadering zal wellicht nieuw zijn: meer bepalen waar u vrijheden wilt nemen (binnen de kaders van wet- en regelgeving) en waar u de vrijheden juist wilt inperken.

Wanneer u de toepassing van de NVKS in de vingers heeft en de gedachte achter de opzet adopteert en implementeert in uw dagelijkse praktijk komt dit ten goede aan de algehele ontwikkeling van uw kantoor en het realiseren van uw persoonlijke ambities. Uiteindelijk maakt dit het vak weer leuk(er) en dat merkt de cliënt aan u!

*Marcel Kurvers is projectmanager van het Novak Kwaliteitssysteem en externe kwaliteitsmanager voor mkb-accountantskantoren met betrekking tot het (op onderdelen) opzetten, inrichten en onderhouden van kwaliteitssystemen. In het Novak Kwaliteitssysteem zijn de hulpmiddelen opgenomen die nodig zijn om de jaarlijkse evaluatie uit te voeren en toereikend vast te leggen waarmee invulling wordt gegeven aan de vereiste evaluatie vanuit de NVKS.*

#### Cursussen

Novak organiseert diverse cursussen en voorlichtingsbijeenkomsten met betrekking tot de NVKS. Raadpleeg de website om het aanbod te bekijken en houd de nieuwsbrieven van Novak in de gaten.

# Echt álles au-to-ma-tisch

*Automatisch administreren  
met de Accountancyportal  
van Cash Software!*

**CASH**  
bedrijfssoftware

*Vraag een online demo aan via [www.cash.nl](http://www.cash.nl)*



# Van pensioen naar oudedagsverplichting

**Een van de opties om het pensioen in eigen beheer uit te faseren is het omzetten in een oudedagsverplichting. Een soort bancaire lijfrente in eigen beheer. De omzetting sec is eenvoudig, maar er zijn wel wat aandachtspunten.**

Theo Gommer



Net als bij afkoop moet het opgebouwde pensioen eerst naar de fiscale waarde afgestempeld worden, en kan daarna pas worden omgezet in een oudedagsverplichting (ODV). Daarna dient de ODV, ook in de uitkeringsfase, opgerent te worden met de marktrente. Vanaf de ingangsdatum, uiterlijk twee maanden na de AOW-datum, wordt de ODV in twintig jaar uitgekeerd.

De ODV mag maximaal vijf jaar voor de AOW-datum ingaan en duurt dan 25 jaar. Ook ingegane en/of uitgestelde pensioenen mogen in een ODV omgezet worden. Zij duren dan twintig jaar minus de jaren vanaf de AOW-datum.

Uiterlijk op de ingangsdatum kan de ODV nog afgestort worden als (bancaire) lijfrente. Ook mag de ODV tot die datum worden overgedragen, gewoon tegen de fiscale waarde, naar een andere bv. Als de 'pot' leeg is, kan zonder fiscale sanctie worden afgezien van de resterende termijnen, gelijk bij pensioen. Er kan echter niet op ingangsdatum afgestempeld worden.

Kortom, de omzetting van pensioen in een ODV, en het reguliere uitkeren daarna, is eenvoudig.

## ODV en echtscheiding

Omdat na omzetting in een ODV, waarop de Wet

verevening pensioenrechten bij scheiding (Wet VPS) niet van toepassing is, de partner 'niets' meer zou krijgen, moet deze instemmen met de omzetting. Tevens kan dan een afspraak worden gemaakt over wat de partner krijgt bij een toekomstige echtscheiding. Dit hangt af van de huwelijksvoorwaarden en wat beide partijen willen. Het meest logische is dat de partner bij een echtscheiding 50% van de ODV krijgt (op eigen naam). Hierbij kan rekening worden gehouden met de hogere commerciële waarde van de partners aanspraak bij een scheiding onder de Wet VPS, maar ook met de momentopname daarvan, de aanwezige middelen en de rekening-courant van de DGA (die deze vaak zal moeten overnemen bij een scheiding). De fiscus moet van goeden huize komen om een 'afspraak' zoals partijen die hebben gemaakt ter discussie te stellen (heeft ook voormalig staatsecretaris van Financiën Wiebes aangegeven). Wel is het van belang dat de partner weet waarvoor wordt getekend en dat beide partners afspraken maken op basis van de juiste en relevante informatie. Daarmee is ook de zorgplicht van de adviseur geadresseerd.

Indien de DGA al gescheiden is en de ex-partner een voorwaardelijk recht heeft op het ouderdomspensioen

en het bijzonder nabestaandenpensioen, kan alsnog besloten worden om het pensioen om te zetten in een ODV. Vervolgens kan de ex-partner zijn/haar deel krijgen in de vorm van een eigen ODV (als het ware gelijk aan een geconverteerd pensioen). Deze ODV kan dan ook in een eigen bv van die ex-partner worden ondergebracht of afgestort – al dan niet in termijnen – als bancaire lijfrente. De termijnen vererven bij het overlijden van de partner dan weer naar diens erven, vaak de gezamenlijke kinderen. Een ODV valt dan ook nooit 'vrij in de winst'.

## ODV en overlijden

In de handreiking van 13 oktober jl. heeft het Centraal Aanspreekpunt Pensioenen de gevolgen bij overlijden verder toegelicht. De hoofdregel is dat bij overlijden, zowel voor als na ingang, de (resterende) termijnen naar rato naar de erven gaan, wie dat ook zijn. Deze betalen daarover loonbelasting. Als er wettelijke vererving is, dan verkrijgt de partner aldus de hele ODV en de kinderen als overige erven een vordering op de partner. Met de vererving an sich is nooit erfbelasting gemoeid. Ergo, de vordering die de kinderen krijgen, kunnen zij later bij de eventuele erfenis van de

partner vergelden. Wel dient bewerkstelligd te worden dat een partner erfgenaam is. Bij een tweede partner is dit vaak niet het geval. Vervolgens kan middels een soort legaat de partner de gehele ODV krijgen. Als de uitkering daadwerkelijk na overlijden niet wordt uitgekeerd aan een erfgenaam maar bijvoorbeeld aan de tweede partner, terwijl deze geen rechtmatige erfgenaam is, wordt de ODV onzuiver en alsnog progressief belast (met revisierente) bij de erflater. Het is dus wel zaak om de voorwaarden goed toe te passen.

*Mr. Theo Gommer MPLA is managing partner bij de &Gommer Pensions Group. Verder is hij partner bij Gommer & Partners Pensioen Advocaten en voorzitter van de Nederlandse Orde van PensioenDeskundigen (NOPD).*



# Humans learning machine belangrijker dan machine learning

**We worden overspoeld met prachtige ontwikkelingen, zoals SBR, robotic accounting, e-factureren op basis van UBL, PSD2, instant payments als verdere ontwikkeling van SEPA en machine learning, waar in dit artikel verder aandacht aan wordt besteed. Maar eerst moeten gebruikers bestaande software optimaal leren gebruiken.**

*Gerard Bottemanne*



Machine learning betreft dat deelgebied van computerwetenschappen dat computers het vermogen geeft zelflerend te zijn, zonder expliciete programmering. Machine learning maakt deel uit van kunstmatige intelligentie (AI - Artificial Intelligence) dat als breder concept machines in staat stelt om taken op een 'slimme' (smart) manier uit te voeren. In relatie tot de accountancy maakt machine learning onderdeel uit van 'robotic accounting' dat beoogt de boekhouding (en andere administratieve zaken) verregaand te automatiseren.

Op dit moment is machine learning een hype en wordt de aanduiding machine learning lang niet altijd op de juiste wijze gebruikt. Machine learning wordt namelijk nogal eens verward met geprogrammeerde regels en dat laatste is geen machine learning. Een ander belangrijk punt is dat u machine learning pas goed kunt inzetten in relatie tot softwaresystemen voor de accountancy als de gebruikers diezelfde softwaresystemen optimaal gebruiken. Dit laatste noemen we 'humans learning machine' als voorwaarde voor een goede inzet van 'machine learning'.

## Humans learning machine

Met 'humans learning machine' wordt bedoeld het optimaal leren gebruiken van bestaande software door gebruikers. Bij dit laatste valt een parallel te trekken met veilig autorijden. Je kunt nog zoveel beveiliging in een auto stoppen, maar een bestuurder moet daar wel goed mee omgaan. Zo kan 'Adaptive Cruise Control' (ACC) prima anticiperen op andere voorgangers op de weg en het de bestuurder makkelijker maken, maar dan moet de bestuurder ACC wel op een juiste manier activeren. En zo is het ook met veel bestaande software. U kunt nog zulke uitgebreide en geavanceerde software in huis hebben, maar u moet dan wel als gebruiker goed leren werken met deze software om er optimaal van te profiteren. Dat laatste is een basisvereiste om vervolgens te profiteren van robotic accounting in het algemeen en machine learning in het bijzonder.

Een tweetal voorbeelden om voorgaande te verduidelijken:

### 1. Automatische bankmutaties;

Stel, uw softwarepakket biedt de mogelijkheid om automatisch bankmutaties in te lezen en deze ook zoveel mogelijk automatisch te boeken (het reconciliëren van bankmutaties). Tijdens dit automatisch boeken kan er boekingsintelligentie opgebouwd worden die ervoor zorgt dat het percentage mutaties dat automatisch wordt geboekt steeds hoger wordt. En deze boekingsintelligentie kan mede ondersteund worden door machine learning op basis van patroonherkenning. Als bankmutaties nog steeds met de hand worden geboekt is nauwelijks sprake van het opbouwen van boekingsintelligentie en de inzet van een techniek als machine learning, en is bijvoorbeeld de ontwikkeling van PSD2 veel minder interessant.

### 2. Automatische factuurverwerking;

In dit geval kan uw softwarepakket enerzijds digitale facturen in UBL-formaat aanmaken en elektronisch versturen (per e-mail, API, PEPPOL of een ander kanaal) en anderzijds kunt u op elektronische wijze facturen in UBL-formaat ontvangen en direct verwerken in de boekhouding. Er wordt als het ware automatisch een boekingsvoorstel aangemaakt dat, al dan niet geautoriseerd, direct kan leiden tot een boeking. Het gehele proces van factuurontvangst, registreren en daarna betalen kan op deze wijze volledig geautomatiseerd worden zonder tussenkomst van menselijke handelingen. Uiteraard omgeven door de nodige controles. Machine learning is ook hier een prima techniek om zoveel mogelijk het automatisch boeken van facturen te faciliteren. Enerzijds moet de huidige software UBL ondersteunen (uitgaand en inkomend) en anderzijds moet u als gebruiker deze functionaliteit optimaal gebruiken. Als u nog steeds op een ouderwetse manier facturen met de

hand inboekt, dan heeft de inzet van machine learning weinig tot geen nut. Door de inzet van een scan- en herkentoeppassing (voor papieren en PDF-facturen) is een eerste optimalisatieslag bereikt. Maar het meeste rendement wordt bepaald door gebruik te maken van een factuur in UBL-formaat, zowel uitgaand als inkomend.

Kortom: ken uw bestaande softwarepakketten als uitgangspunt voor de inzet van nieuwe ontwikkelingen en technieken om uw kantoor- en klantprocessen zo optimaal mogelijk te ondersteunen. Door goede kennis van uw bestaande softwarepakketten bent u ook een betere gesprekspartner voor uw softwareleverancier en kunt u ook beter aanbevelingen doen voor verbetering en ontwikkeling van betreffende software. Begin dus met 'Humans learning machine'.

## Machine learning versus geprogrammeerde regels

Het herkennen van een factuurnummer en bijbehorend bedrag van een openstaande post om een afschriftregulering af te tekenen is duidelijk een voorbeeld van een geprogrammeerde regel. Ditzelfde geldt voor de automatische uitsplitsing van btw op basis van de btw-codes in een UBL-factuur. In beide gevallen is geen sprake van machine learning. En zo worden er meerdere voorbeelden in de praktijk onterecht gerangschikt onder machine learning.

Bij machine learning gaat het om patroonherkenning, zonder expliciet geprogrammeerde regels. Op basis van data in een zo groot mogelijke database (hier kunnen we de term 'big data' gebruiken) worden patronen herkend uit bestaande transacties op basis waarvan nieuwe transacties voorgesteld worden. Zo kan via machine learning intelligentie opgebouwd worden om steeds meer automatisch te boeken, ook als sprake is van meerdere factuurregels en verschillende soorten facturen van dezelfde leverancier. Er zijn al softwareleveranciers die machine learning inzetten over admini-

straties heen. Een aandachtspuntje bij dit laatste is toestemming van klanten om hun data te mogen gebruiken.

## UBL

Ook softwareleveranciers kunnen een duit in het zakje doen om gebruikers zich beter te laten voorbereiden op een techniek als machine learning. Zo is machine learning interessant voor elektronische factuurverwerking op basis van UBL. Enerzijds is het van belang dat gebruikers eenvoudig hun klanten kunnen factureren in UBL, bijvoorbeeld door factureren in UBL automatisch aan te kunnen zetten voor klanten die al gefactureerd worden in PDF. Nu moet een gebruiker vaak met de hand een voor een UBL aanzetten per klant. Dat laatste wordt in de praktijk lang niet altijd gedaan. Anderzijds moeten softwareleveranciers inkomende factuurverwerking op basis van UBL op regelniveau ondersteunen, hetgeen in de praktijk ook nog niet altijd standaard is.

Leveranciers kunnen het goede voorbeeld geven door zelf ook te factureren in UBL (naast PDF als leesbaar document voor de gebruiker) en hun klanten actief te ondersteunen in het gebruik van UBL.

## Meer over machine learning

Het rapport 'Scannen en herkennen van boekingsdocumenten en elektronische factuurverwerking op basis van robotic accounting' gaat uitgebreid in op machine learning en bevat een bijdrage daarover van meerdere softwareleveranciers. Het gratis rapport is beschikbaar via [www.ictaccountancy.nl](http://www.ictaccountancy.nl).

*Gerard Bottemanne van onderzoeksbureau GBNED is initiatiefnemer van [www.softwarepakketten.nl](http://www.softwarepakketten.nl) en [www.ictaccountancy.nl](http://www.ictaccountancy.nl).*



## Afschaffen Hillen-regeling:

## Hoe (on)betrouwbaar is de fiscale wetgever?

Op 3 november 2017 is een wetsvoorstel tot het geleidelijk uitfasen van de hypotheekrenteaftrek wegens geen of geringe eigenwoningschuld aangeboden aan de Tweede Kamer. Het kabinet-Rutte III wil de Hillen-regeling vanaf 1 januari 2019 gefaseerd afbouwen.

Felix Peppelenbosch

In het verleden stond het eigenwoningforfait los van de hypotheekrenteaftrek: had iemand minder aftrekbare rente dan het eigenwoningforfait bedroeg (bijvoorbeeld door een lage hypotheekschuld), dan leverde de eigen woning per saldo een belastingnadeel op. Dit werd voorkomen door de op 1 januari 2005 ingegane Hillen-regeling, vernoemd naar toenmalig Tweede Kamerlid voor het CDA Hans Hillen, waarbij de 'aftrek wegens geen of geringe eigenwoningschuld' werd ingevoerd.

## Afschaffen Hillen-aftrek: vloek of zegen?

De door het nieuwe kabinet voorgenomen afschaffing van de Hillen-regeling doet bij prominente VVD'ers veel stof opwaaien. "Een hoogst merkwaardige maatregel", sprak oud-partijleider Wiegel. "Het is onjuist om mensen te straffen voor het aflossen van hun hypotheek", zei oud-voorzitter van de Tweede Kamer Weisglas. Voormalig fractievoorzitter van de ChristenUnie Van Dijke sloot zich daarbij aan. Ook 50PLUS, bij monde van Tweede Kamerlid Van Rooijen, vreest dat het afschaffen van de Hillen-regeling vooral ouderen zal treffen. Van Rooijen protesteert namens zijn partij dan ook voluit tegen deze 'aflosboete'. Ook de Vereniging Eigen Huis maakt zich boos over "de onbetrouwbaarheid van de overheid".

Het wetsvoorstel tot het geleidelijk uitfasen van de aftrek wegens geen of geringe eigenwoningschuld werd op 3 november 2017 aan de Tweede Kamer aangeboden. De voorziene inwerkingtreding van deze maatregel is 1 januari 2019. Vanwege de noodzakelijke systeemwijzigingen bij de Belastingdienst moet deze maatregel op 1 januari 2018 vaststaan om op 1 januari 2019 in werking te kunnen treden. Hoe erg is het dat de Hillen-regeling wordt afgeschaft? De verlichting van de prikkel tot volledige aflossing kent namelijk zowel voor-

als nadelen.

Huishoudens worden bij het afsluiten van een hypotheek fiscaal gestimuleerd om deze volledig af te lossen. Terwijl dit de schokbestendigheid vergroot, kan dit vanuit levensloopsperspectief suboptimaal zijn als het oversparen in de hand werkt. Versoepeling van de aflossingseis voor het recht op hypotheekrenteaftrek zou voor sommige huishoudens een betere spreiding van consumptie mogelijk maken. Versoepeling kent echter ook nadelen. De schulden van huishoudens worden minder snel afgebouwd. Tevens neemt het risico op 'onder water' staan toe ten opzichte van huidige starters die hun hypotheek wel volledig aflossen. Ook versterkt het versoepelen van de aflossingseis de fiscale stimulering van eigenwoningbezit (en daarmee de verstoring van de woningmarkt). Verlichting van de aflossingseis zou daarom altijd moeten worden overwogen met maatregelen die het aangaan van eigenwoningschuld tegengaan, zoals het sneller en verder afbouwen van het maximale aftrektarief, zodat de maatregel niet leidt tot een extra fiscale subsidie op eigenwoningbezit. Dit gaat de komende jaren ook gebeuren. De hypotheekrente wordt versneld afgebouwd. Huizenbezitters krijgen er ook wat voor terug. Want, zo staat in het regeerakkoord: "de opbrengst van de versnelde afbouw van de hypotheekrenteaftrek wordt volledig gebruikt om de eigenwoningbezitters te compenseren door verlaging van het eigenwoningforfait".

## Maatregelen koopmarkt. Wat verandert er?

1. De hypotheekrenteaftrek gaat in stappen van 3% omlaag naar 36,9%. Al sinds januari 2014 wordt de hypotheekrenteaftrek elk jaar met 0,5%-punt afgebouwd. Daardoor is de maximale aftrek intussen gedaald van 52% naar 50%. Die daling wordt nu dus versneld door-

gezet. In plaats van in het jaar 2042 wordt het streeftarief bijna twintig jaar eerder bereikt.

2. Het percentage van de vijfde schijf van het eigenwoningforfait (woningen met een waarde van € 75.000 tot € 1.060.000) wordt verlaagd van 0,75% naar 0,6%. Onduidelijk is nog op welke wijze en wanneer dit gaat gebeuren.

3. De Wet Hillen, de vrijstelling voor woningwaardeforfait op afbetaalde woningen, wordt gefaseerd afgeschaft met ingang van 1 januari 2019.

4. De loan-to-value (LTV) wordt niet verder verlaagd.

## Gevolgen

De gevolgen van de maatregelen gaan vooral de mensen met een hoog inkomen (boven € 70.000 bruto) voelen. Zij kunnen nu nog maximaal 50% aftrekken en dat zou in stapjes van 0,5% per jaar worden afgebouwd naar 38% in 2043. Dat gaat zo meteen in een veel rapper tempo. Daarnaast zijn er de gevolgen voor oudere woningbezitters die hun hypotheek hebben afgelost. Zij gaan meer betalen voor het bezit van hun woning, in de volksmond al 'aflosboete' genoemd. Je zou dus enerzijds kunnen zeggen dat het heel vervelend is voor deze ouderen dat zij de komende dertig jaar steeds meer moeten gaan betalen over het bezit van hun hypotheekvrije woning. Dit vinden, zoals gezegd, bijvoorbeeld Wiegel, Weisglas, Van Dijke, Van Rooijen en de Vereniging Eigen Huis. Anderzijds hebben deze ouderen ook vele jaren lang kunnen profiteren van de in het verleden geldende soepele regels rondom de eigen woning en een volledige hypotheekrenteaftrek. De Hillen-regeling kun je ook als een fiscaal cadeautje zien dat dient als doekje voor het bloeden en dat eigenlijk nergens op slaat.

## Laffe poging

Goedbeschouwd was de Hillen-regeling een nogal laffe poging om een ongewenst gevolg van de heilige hypotheekrenteaftrek wat in te perken. Door die aftrek losten al minder Nederlanders af. Banken bedachten ongeveer elke week een nieuwe, nog riskantere variant van de aflossingsvrije hypotheek. Nederland werd kampioen hypotheekschuld.

Om daar wat aan te doen, had de overheid natuurlijk de renteaftrek kunnen verlagen, maar dat durfden CDA en VVD destijds niet aan. In plaats daarvan kwam de Wet Hillen: de facto een subsidie op aflossen. Zo werd zowel het maken van schulden als het aflossen ervan gesubsidieerd. En zoiets kost de overheid uiteraard handen vol geld.

Gelukkig is het nieuwe kabinet ook de idiotie van deze situatie gaan inzien. Aflossen is de norm en de renteaftrek gaat in stappen fors omlaag. Dus kan ook de subsidie op aflossen verdwijnen. Op zich is dit een logische gedachte van het kabinet, maar voor de 'Hillen-afbouw' wordt thans wel een termijn van dertig jaar uitgetrokken. Daar geloof ik niks van. Geen enkel kabinet kan zo lang over zijn graf heen regeren. En dertig jaar is echt (veel te) lang naar Haagse begrippen.

## Onbetrouwbare fiscale wetgever

Wie herinnert zich bijvoorbeeld nog dat er sinds 2014 een gefaseerde afbouw van de hypotheekrenteaftrek geldt van het percentage waartegen hypotheekren-

te in de hoogste tariefschijf (van 52%) kan worden afgetrokken (tariefmaatregel, 0,5% per jaar)? De correctie zou oplopen tot 14% in 2041. Ruim drie jaar later besluit Rutte III deze regeling vakkundig om zeep te helpen en is in het regeerakkoord een extra versnelde afbouw opgenomen.

Wie vindt dat de politiek volstrekt onbetrouwbaar is, heeft in zoverre geheel gelijk, maar het is wel iets van alle tijden. Het illustreert ook dat de politiek voortdurend mee moet bewegen met de maatschappelijke en economische ontwikkelingen.. Het is nog maar heel kort geleden dat het mkb door Den Haag als de banenmotor van de economie werd beschouwd. Hoe anders is dit nu? Het nieuwe kabinet trekt € 1,4 miljard uit voor de afschaffing van de dividendbelasting. Het argument is thans: behoud van werkgelegenheid door multinationals niet uit Nederland weg te jagen. Tijdens het debat over de regeringsverklaring op 1 en 2 november 2017 was het oorverdovend stil rondom de voormalige banenmotor van onze economie, het mkb. Dat is toch wel enigszins curieus. Nu het economisch weer goed gaat in Nederland, moet de banenmotor zichzelf maar weer gaan redden. Wie niet recht kan praten wat krom is, heeft op het Binnenhof nu en in de toekomst in ieder geval niks te zoeken. Het is nooit anders geweest. Het op het juiste moment kunnen vertellen van een goed verhaal naar de politieke achterban is in ieder geval een must voor politici.

## Conclusie

Het is logisch dat heel veel mensen boos worden vanwege de gefaseerde afschaffing van de Hillen-aftrek, maar de maatregel is zo logisch als het maar zijn kan. De geraamde kosten van de regeling Hillen bedroegen in 2015 in totaal € 556 miljoen. Vooral door de met ingang van 1 januari 2013 ingevoerde aflossingseis neemt het budgettaire belang sterk toe, tot € 1,1 miljard in 2042. Een subsidie die niet meer nodig is en die steeds kostbaarder wordt, mag je best afbouwen. Dat vonden in ieder geval ook de topambtenaren van de Studiegroep Duurzame Groei die in 2016 al voorstelden om 'Hillen' te schrappen. Hoe eerder de Hillen-regeling wordt afgeschaft of uitgefaseerd, schreven de ambtenaren, hoe minder de pijn. Wie nu nog de illusie heeft dat de gefaseerde afbouw ook echt in dertig jaar gaat plaatsvinden, zal binnen een paar jaar zeker van een koude kermis thuiskomen.

Het is in ieder geval ook logisch dat het kabinet de voorgenomen afschaffing van deze politiek gevoelige maatregel in een apart wetsvoorstel heeft opgenomen. Het kabinet heeft niet alleen in de Tweede Kamer de kleinst mogelijke meerderheid (76 van de 150 zetels), maar eveneens in de Eerste Kamer (38 van de 75 zetels). Als de maatregel in het pakket Belastingplan 2018 zou zijn opgenomen, is één dissident in één van de regeringsfracties (en dan denk ik hierbij met name aan de VVD als partij van de huizenbezitters) voldoende om het gehele pakket op te blazen. En zoiets kan Rutte III zich gelijk aan het begin van een nieuwe kabinetperiode uiteraard niet permitteren. Daar is dus wel goed over nagedacht!

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



# AccountancyWorld: Zo **slim** mogelijk inzetten van **online media**

In oktober dit jaar sloot Novak een samenwerkings-overeenkomst met netwerkportaal AccountancyWorld. AccountancyWorld, sinds 2016 in de lucht, plaatst dagelijks nieuws, evenementen en vacatures op het gebied van accountancy. Een kennismaking met Niels van Ham, initiatiefnemer van AccountancyWorld.

Leendert Haaring

Foto: RoyalPrint

## Waarom ben je online ondernemer geworden?

"Ik heb altijd al interesse gehad in online media en vooral de vraag hoe je zoveel mogelijk mensen kunt bereiken door online media slim in te zetten. Vijf jaar geleden besloot ik om de software-industrie de rug toe te keren en online ondernemer te worden. Ik begon met FoodPro Network, een portaal voor de food-industrie. Het viel me op dat er destijds veel vakmagazines waren op het gebied van food, maar dat er nauwelijks branchespecifieke informatie was te vinden. Wij zijn in dat gat gesprongen door op één centrale plek relevant nieuws over food te bundelen. Dat is FoodPro Network geworden. In 2015 volgde Onderwijsland, het grootste volledig onafhankelijke platform voor het onderwijs, en niet lang daarna volgde ProductieProfs, het netwerk- en kennisportaal voor de productie-industrie. In 2016 begonnen we met AccountancyWorld."

## In welk opzicht verschilt AccountancyWorld van de andere accountancy-websites?

"Wij richten ons op de 'decision makers' in de branche en die doelgroep trekken wij ook aan. Van onze 15.000 unieke bezoekers per maand is 80 procent relevant eindgebruiker. Dat is natuurlijk mooi. Je ziet vaak bij andere partijen dat hun nieuwsbrievenbestand voor de helft bestaat uit leveranciers. Dan komt het nieuws dus niet terecht bij degene voor wie het bedoeld is. Via bijvoorbeeld LinkedIn, waar wij een sponsoringsovereenkomst mee hebben, weten wij de juiste doelgroep te bereiken. Partners van AccountancyWorld

kunnen tegen betaling content aanleveren en wij zorgen ervoor dat die bij de juiste doelgroep terecht komt. Slechts 20 procent van onze content komt van partners, onze redacteurs zorgen zelf voor de rest van de berichtgeving. Wij hebben momenteel tien partners en zestien donateurs."

## Hoe verklaar je het succes van AccountancyWorld?

"Wij plaatsen per productgroep van maximaal twee partners content. Wij zouden de producten van elke ICT-leverancier kunnen belichten op AccountancyWorld, maar dan wordt het voor een partner niet interessant om met ons in zee te gaan. Je wilt hen toch iets onderscheidends bieden, exclusiviteit. Daarnaast brengen wij slechts twee keer per week een nieuwsbrief uit. Je wilt mensen niet elke dag overrompelen met nieuws. Dan zijn ze je gauw zat."

## Waarom zijn jullie met Novak een samenwerking aangegaan?

"Alles valt en staat bij kennis. Wij draaien op content en daar zijn wij trots op. Novak is een partij die op het gebied van de mkb-accountancy onderscheidende en actuele kennis heeft. Dat is voor AccountancyWorld interessant. Wij zoeken strategische partners waar wij een langdurige samenwerking mee kunnen aangaan. Novak is zo'n partner."

Lees dagelijks accountancy-nieuws op  
AccountancyWorld: [www.accountancyworld.nl](http://www.accountancyworld.nl).

Factuur?

Geboekt!

Samen het beste resultaat!

## Efficiënter werken met Twinfield en Basecone

Slim samenwerken in de boekhouding? Met de handige Basecone-apps kunnen je klanten snel en gemakkelijk facturen en bonnen aanleveren. Deze worden automatisch in Twinfield verwerkt.

Koppel Twinfield en Basecone voor snelle verwerking en real-time inzicht. Zo behaal je samen het beste resultaat!

Probeer 30 dagen gratis op:  
[www.samenhetbesteresultaat.nl](http://www.samenhetbesteresultaat.nl)

 **Wolters Kluwer**  
When you have to be right

**SCHRIJF U NOG IN!  
EN MIS HET NIET!**

14 december 2017, van 9:00u - 18:00u  
**Meeting District Nieuwegein**



**MKB-  
ACCOUNTANT**

Powered by:



### Vakkennis, klantkennis én zelfkennis: 3 pijlers voor succes

Ontmoet andere mkb-accountants en topsprekers tijdens een dagvullend programma dat in het teken staat van ondernemerschap, persoonlijke ontwikkeling en natuurlijk de nodige dosis vaktechniek.

- Voor het programma en inschrijven [www.dagvandemkbaccountant.nl](http://www.dagvandemkbaccountant.nl).
- Toegang: GRATIS voor leden van vereniging Novak.  
Geen lid? Bekijk ons aanbod op de inschrijfpagina.
- PE-uren: 6.



#### Meer informatie?

Mail of bel ons via [novak@novak.nl](mailto:novak@novak.nl) / 070 - 3524002

[www.dagvandemkbaccountant.nl](http://www.dagvandemkbaccountant.nl)



Novak. Voor de mkb-accountant.