

ACCOUNTANTS MAGAZINE

Het vakblad voor de mkb-accountant en het accountantskantoor

DIENTVERLENING

‘HÉ, BIEDT NOVAK DAT OOK?’

De voordelen van het Novak-lidmaatschap

INTERVIEW

‘WIJ MOETEN CHAMPIONS LEAGUE-VERSLAGGEVING LEVEREN, NIETS MINDER’

Charles Kock over verslaggeving
in het mkb

INTERVIEW

‘HET TRADITIONELE JAARRAPPORT IS BIJ ONS EEN BIJPRODUCT GEWORDEN’

John Bulkman van Rekenraad over
zijn accountantspraktijk

COLUMN BOUWE ALGRA

Weet wat u verklaart!

**INTERVIEW M&R
BELASTINGADVISEURS**

‘Veel mensen gaan weer de bv in’

COLUMN THIJS VAN DER LINDEN

Handboek: aanvulling of blok aan uw been?

1,4 mln ZZP-ers zoeken uw hulp
www.asperion.nl/zzp-pilot



INHOUD



HANDBOEK: AANVULLING OF BLOK AAN UW BEEN?

P. 11

COLUMN: MARCO MOLING

P. 05

'HÉ, BIEDT NOVAK DAT OOK?'

P. 06

'HET TRADITIONELE JAARRAPPORT IS
BIJ ONS EEN BIJPRODUCT GEWORDEN'

P. 08

'WIJ MOETEN CHAMPIONS LEAGUE-
VERSLAGGEVING LEVEREN, NIETS MINDER'

P. 12

COLUMN: BOUWE ALGRA

P. 15

'VEEL MENSEN GAAN WEER DE BV IN'

P. 18

HET UITGANGSPUNT BIJ NIEUW
BELEID WORDT MKB FIRST

P. 26

NOVAK-NIEUWS

P. 28

OPLEIDINGEN

P. 30

ZEKER TOT 2020 KRAPTE OP DE ARBEIDSMARKT

P. 16

DE VERNIEUWINGSAGENDA ACCOUNTANTSBEROEP

P. 22

DE ACCOUNTANT- ADVISEUR CENTRAAL

P. 24

Colofon

Accountantsmagazine:
het vakblad voor de
mkb-accountant en
het accountantskantoor

Zevende 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
Website: www.novak.nl

Abonnementen
U ontvangt dit blad als uw
kantoor lid is van Novak of als u
persoonlijk lid bent. U kunt ook
een los jaarabonnement afsluiten
op Novak accountantsmagazine.
Dit kost 75 euro per jaar.
Opzegging kan uitsluitend per
kalenderjaar en moet vóór 15 oktober,
voorafgaand aan het nieuwe contribu-
tiejaar, schriftelijk worden gemeld.

Advertenties
Guus Ham

telefoon: 06 - 51186741
e-mail: g.ham@novak.nl

Kopij
Leendert Haaring
telefoon: 06 - 83524362
e-mail: l.haaring@novak.nl

Vormgeving
BADE
www.bade.nl

Fotografie
RoyalPrint (tenzij
anders vermeld)

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

 **novak**
Voor de mkb-accountant.

In samenwerking met:



Belastingdienst



Asperion
Online Boekhouden

Houder van het keurmerk: 

Marco Moling

VOORZITTER VERENIGING NOVAK



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.

ACCOUNTANTS VERDIENEN ÉCHTE ACCOUNTANCYSOFTWARE

CASEWARE.NL



Uw belangen veiligstellen

Op donderdag 31 mei vond in WTC The Hague de algemene ledenvergadering van de vereniging van Novak plaats. Het was wederom een inspirerende bijeenkomst. Het mooie aan de ledenvergadering is dat elk lid input kan leveren en mee kan beslissen over het te voeren beleid. Overigens, voor degenen die tussentijds ideeën hebben waar wij iets mee kunnen: de deur aan de Koninginnegracht 5 in Den Haag staat altijd voor u open.

“VEEL OPEN DEUREN EN ZONDER EEN KRACHTIGE OMGEVINGSANALYSE DIE JUIST DE BASIS MOET VORMEN VOOR ONZE TOEKOMST.”

Hoe zit dat bij de beroepsorganisatie? De beleidsbepalers op de Zuidas geven mkb-accountants voortdurend het gevoel dat zij het beste met hen voor hebben. Een mkb-bundeltje hier, een mkb-verslagje daar. Spiegeltjes en kraaltjes om de meute in slaap te sussen. Pluriformiteit is steeds het toverwoord, maar een concrete invulling van beleid met harde toezeggingen ontbreekt. Commissies, overlegstructuren, regiobijeenkomsten. De beroepsorganisatie geeft ons als mkb-accountants het gevoel dat we mogen meepraten. Maar zodra onze gedachten en gevoelens niet overeenstemmen met die van de beroepsorgani-

satie worden zij handig geparkeerd, worden nieuwe werkgroepen geformeerd en nieuwe initiatieven achter de schermen uitgedacht, zodat de gewenste uitkomst weer vaststaat. Niet de door ons gewenste uitkomst!

Met een aanhang die goed is voor een slordige 9 miljoen contributie zouden wij meer mogen verwachten van de beroepsorganisatie. Het zou eerlijk zijn als mkb-accountants via een federatief model invloed zouden kunnen uitoefenen op het beleid van de beroepsorganisatie. Toen ik mij eind vorig jaar kandidaat stelde voor het NBA-voorzitterschap zag ik het federatief model als juiste oplossing. Dit is helaas als sneeuw voor de zon weer verdwenen in het huidige visiedocument. Ook de beoogd nieuwe voorzitter spreekt er niet meer over, terwijl ten tijde van de verkiezingen dat ook voor hem een reële optie was. Verkiezingsretoriek in optima forma. Er ligt nu een visiedocument zonder concrete invulling. Veel open deuren en zonder een krachtige omgevingsanalyse die juist de basis moet vormen voor onze toekomst.

U betaalt braaf jaarlijks een slordige € 1.308,- aan contributie aan de beroepsorganisatie. Daar mag u toch meer voor verwachten? Van de pakweg 125 fte op het bureau aan de Zuidas hebben maar drie personen een mkb-pet op. Als uitsmijter: aan ledenservice en communicatie richting ondernemers wordt afgerond slechts 6% van het zuivere contributiegeld besteed!

Het is duidelijk dat de mkb-accountant behoefte heeft aan ondersteuning. Novak is er om u bewust te maken waar u aan toe bent en om uw belangen veilig te stellen. De accu is weer opgeladen en we gaan er weer hard tegenaan, voor u, de mkb-accountant.

DE VOORDELEN VAN HET NOVAK-LIDMAATSCHAP

‘HÉ, BIEDT NOVAK DAT OOK?’

Waarom is uw kantoor lid geworden van Novak? We horen vaak dat leden zich bij ons aansluiten vanwege onze focus op de mkb-praktijk, onze bijbehorende expertise en het kwaliteitssysteem dat we bieden. Maar wist u dat wij onze leden producten en diensten aanbieden over uiteenlopende onderwerpen? Van toetsing en waarneming, tot horizontaal toezicht en verzekeringen? En tegen scherpe tarieven? Hieronder zetten we een aantal op een rij. Doe er uw voordeel mee!

Redactie Accountantsmagazine

TOETSING

De toetsing zonder stress tegemoetzien; dat kan dankzij de ondersteuning van Novak. Onze adviseurs bieden hulp bij het invullen van de monitoringsvragenlijst en bij het aanvragen van tijdelijke vrijstelling en kunnen een toetsing met u simuleren (pretoetsing, inclusief PE-uren). Ook tijdens en na de toetsing staan ze voor u klaar met advies en het eventueel opstellen van een verbeterplan. Neem geen onnodig risico; profiteer van onze jarenlange ervaring.

WAARNEMING

Kiest u voor Novak als waarnemer, dan geeft u met een gerust hart een andere accountant een kijkje in de keuken. Onze accountants zijn onafhankelijk en kijken zonder commercieel belang met u mee. Onze manier van werken draagt niet alleen positief bij aan uw dagelijkse bedrijfsvoering, maar geeft ook een positief signaal af aan een toetser over hoe adequaat u uw waarneming heeft geregeld.

KWALITEITSSYSTEEM

Compleet, actueel en betrouwbaar: al sinds 2004 vertrouwen honderden accountantskantoren blindelings op het Novak kwaliteitssysteem. Alle instructies en modellen die op kantoor- en opdracht-niveau worden aangeboden vormen één samenhangend geheel. Het is een geruststellende gedachte dat uw kantoor kan werken conform actuele wet- en regelgeving zonder dat u hier zelf dagelijks mee bezig hoeft te zijn.

HORIZONTAAL TOEZICHT

Eén aanspreekpunt bij de Belastingdienst, sneller zekerheid over de aanslag, aangepast toezicht, bijvoorbeeld bij controles en vragenbrieven, en geen regulier boekenonderzoek door de Belastingdienst. Daar hebben de meeste ondernemers wel oren naar! Wilt u uw klanten deze service kunnen aanbieden? Neem dan deel aan het convenant horizontaal toezicht dat Novak heeft afgesloten met de Belastingdienst.

VERZEKERINGEN EN PENSIOENEN

U kunt bij Novak ook terecht voor kantoor-ondersteunende producten en diensten. Zo bieden we een aantrekkelijk verzekeringspakket op het gebied van aansprakelijkheid, rechtsbijstand, verkeer & vervoer en zorg & inkomen. Zowel zakelijk als particulier af te sluiten. Ook kunt u bij ons terecht

met pensioenvragen. Zowel over het pensioen van uw eigen medewerkers als die van uw dga-relaties of de werknemers van uw relaties.

SOFTWARE EN TELEFONIE

Bent u op zoek naar een aantrekkelijk geprijsd softwarepakket? Dan biedt Novak u aanbiedingen van maar liefst zeven softwareleveranciers. Een ander mooi voorbeeld van onze kantoorondersteunende producten is de deal die Novak onlangs gesloten heeft met Telfort Zakelijk. Hierdoor profiteert u als lid van voordelige Sim Only-abonnementen. U stelt zelf u pakket samen. En, niet onbelangrijk, bij een overstap kunt u uw huidige telefoonnummer behouden.

“WIE KAN MIJ HIER MEER OVER VERTELLEN?”

Ons aanbod van producten en diensten voor mkb-accountants is breed. Op onze website Novakdirect.nl vindt u het complete overzicht met de bijbehorende tarieven. En wilt u de diepte in, even sparren met onze adviseurs of een oriënterend gesprek? Neem dan contact op met Novak DIRECT, onze servicedesk. Nog een voordeel van uw Novak-lidmaatschap! Zonder extra kosten* beantwoorden onze adviseurs graag uw vragen, via de telefoon, e-mail of tijdens een kop koffie bij u op kantoor.

VEEL-
GESTELDE
VRAAG:

WAT IS HET VERSCHIL TUSSEN HET NOVAK BASIS- EN HET NOVAK PLUS-LIDMAATSCHAP?

Beide lidmaatschappen geven u toegang tot onder andere de Novak DIRECT servicedesk, verschillende toetsingen en kwaliteitsbeoordelingen, het Accountantsmagazine en korting op opleidingen en kantoor gerelateerde diensten en producten. Daar bovenop geeft het Novak-kantoorlidmaatschap PLUS toegang tot een online modellenbank en krijgt u extra kortingen op uurtarieven van de Novak-adviseurs, opleidingen en diverse bijeenkomsten. Het Novak-kantoorlidmaatschap PLUS is het meest complete en meest voordelige servicelidmaatschap voor de mkb-accountant. Kijk voor het complete overzicht op www.novak.nl/lidmaatschap en haal meer uit uw kantoorlidmaatschap!

*Bekijk de algemene voorwaarden op www.novak.nl/algemene-voorwaarden-novak-direct

REKENRAAD OVER MKB-ACCOUNTANCY:

‘HET TRADITIONELE JAARRAPPORT IS BIJ ONS EEN BIJPRODUCT GEWORDEN’

Leendert Haaring

no

NAAM

John Bulkman

WERKZAAM BIJ

Rekenraad

WEBSITE

www.rekenraad.nl

Accountancy, fiscale dienstverlening, administratieve dienstverlening, salarisadministratie en compliance & assurance. Slechts een greep uit de diensten van Rekenraad accountants en belastingadviseurs. “De laatste jaren vindt bij ons een verschuiving plaats”, vertelt eigenaar John Bulkman AA RA RB. “Het traditionele jaarrapport is bij ons een bijproduct geworden. Wij gebruiken dashboards en zetten digitalisering in om te kunnen sturen op tussentijdse cijfers.”

Bij Novak-lid Rekenraad accountants en belastingadviseurs, gevestigd in Etten-Leur, werken 23 medewerkers. “Ik was vroeger werkzaam in de auditpraktijk bij een Big 4-kantoor, maar het afvinken van checklists vereist weinig creativiteit”, vertelt John Bulkman. “Daarom heb ik op een gegeven moment mijn eigen mkb-kantoor opgericht. Van een echtscheiding tot een bedrijfsopvolging tot een investering, geen dag is hetzelfde. Dat maakt ons werk zo leuk.”

In 2009 koppelde Bulkman zijn kantoor los van zijn eigen naam en ging het kantoor verder onder de naam Rekenraad. “In ‘reken’ vind je onze accountancydienstverlening terug, in ‘raad’ wordt onze adviesrol benadrukt. Wij werken voor ondernemingen in het midden- en kleinbedrijf, vooral in de regio.”



John Bulkman

DIGITALISERING

Een paar jaar geleden koos Rekenraad bewust voor digitalisering om klanten zo beter te kunnen bedienen. “Wij kunnen nu bijvoorbeeld op afstand de administratie van klanten overnemen”, licht Bulkman toe. “Zij hoeven niet meer zelf een administrateur in dienst te nemen. Wij kunnen ondernemers daarnaast voorzien van kwalitatief hoogwaardige managementinformatie. Met het op afstand voeren van de administratie zorgen wij ook voor continuïteit. Een onderneming heeft geen last meer van uitval van een zieke medewerker. Via ons loopt alles gewoon door.”

STANDAARDISERING

Door te werken met digitale oplossingen en deze zoveel mogelijk aan elkaar te koppelen kan Rekenraad werkzaamheden standaardiseren. “Je haalt daardoor druk weg van het procesmatige en je creëert ruimte voor bredere, strategische dienstverlening. En juist daar zit de ondernemer op te wachten”, licht Bulkman toe. “Wij proberen zoveel mogelijk te standaardiseren. ‘Wat heb je voor jouw kantoor geregeld als je ineens uitvalt?’ en ‘Heb je al over opvolging nagedacht?’. Dergelijke vragen stellen wij altijd aan onze klanten. Zo kom je als ondernemer niet ineens voor verrassingen te staan.”

SPECIALISATIE

Rekenraad heeft met name de laatste vijf jaar een enorme groei doorgemaakt. “Wij hebben niets hoeven doen aan acquisitie”, vertelt Bulkman. “Zijn onze klanten tevreden, dan vertellen zij dat aan anderen. Zo komen wij aan nieuwe klanten. Mond-tot-mondreclame werkt nog steeds het beste binnen de accountancy.”

**“JE LEEST VAAK DAT WE
MEER MOETEN ADVISEREN.
IK GELOOF DAAR NIET IN.”**

Een voorbeeld van het succes van mond-tot-mondreclame is het specialisme van het kantoor: de medische sector. “Die specialisatie was geen bewuste keuze. Een vriend van mij is huisarts en die kwam bij mij terecht voor een dienst. Van één huisartsenpraktijk kwam de ander en zo ging het balletje rollen. Omdat de medische sector specifieke materie betreft, investeer je daar als kantoor in en bouw je kennis op, bijvoorbeeld via brancheinformatie. Met een kantoor van 23 mensen kun je je niet in alle sectoren specialiseren, dus je zult keuzes moeten maken.”



“MOND-TOT-MONDRECLAME WERKT NOG STEEDS HET BESTE BINNEN DE ACCOUNTANCY.”

ADVISERING

Ondanks de opkomst van digitalisering denkt Bulkman niet dat de accountant ineens heel ander werk zal gaan doen. “Als je een blaadje openslaat over accountancy lees je vaak dat we meer moeten adviseren. Dat wordt al twintig jaar gezegd”, vertelt Bulkman. “Ik geloof daar niet in. Je advies komt gewoon voort uit je werk goed doen. Stel: je ziet dat een ondernemer al drie jaar lang verkoopfacturen maakt in Excel, dan is het gewoon logisch dat je aangeeft dat dat slimmer kan, in een digitale omgeving. Dat ontzorgt de ondernemer. Die facturen hoeft hij niet meer uit te printen en op de post te doen, en de facturen zitten daarnaast meteen in de boekhouding. Dat versta ik onder advisering. Je hoeft niet elke week te herstructureren.

Dat kunnen we natuurlijk ook, maar de nadruk blijft wat ons betreft liggen op het cijfermatige.”

KWALITEITSSYSTEEM

De behoefte aan een handboek was de aanleiding voor Bulkman om een Novak-kantoorlidmaatschap af te sluiten. “Je moet binnen jouw kantoor jouw procedures goed geregeld hebben. Dat probeerde ik eerst zelf, maar toen op een gegeven moment de druk op regelgeving en toezicht groter werd, had ik iets anders nodig. Ik liep toen tegen het handboek van Novak aan. Waarom zou je dan zelf het wiel proberen uit te vinden?”, licht Bulkman toe.

Inmiddels neemt Rekenraad alle modules van het Novak Kwaliteitssysteem af, met uitzondering van modules die met controle te maken hebben. “Projectmanager Marcel Kurvers komt hier al jaren regelmatig langs. We zijn erg blij met Marcel, omdat we goed met hem kunnen sparren en hij strategisch met ons meedenkt”, aldus Bulkman.

HORizontaal TOEZICHT

Rekenraad tekende in 2013 een overeenkomst voor deelname aan het convenant horizontaal toezicht tussen Novak en de Belastingdienst. “Onze processen en ons interne kwaliteitssysteem zijn op orde. Dat bleek nog maar eens uit de toetsing van vorig jaar die wij met vlag en wimpel hebben doorlopen”, vertelt Bulkman. “Als onze kwaliteitsbeheersing op orde is en wij fatsoenlijke, integere, goede advisering bieden waar onze klant op kan steunen, waarom dan niet kiezen voor horizontaal toezicht? Dat zien wij als service naar onze klanten toe. Aanslagen zijn snel afgewikkeld, je krijgt geen controles over de vloer en de fiscus steunt op ons eigen kwaliteitssysteem. Horizontaal toezicht is nog steeds een mooi concept, en wat mij betreft zou de Belastingdienst daar meer aandacht aan kunnen besteden. Wellicht kan Novak daar iets in betekenen.”

UITDAGINGEN

Bulkman ziet voor Novak nog genoeg uitdagingen in de rol van belangenbehartiger. “Over het verschil tussen de mkb-accountant en de controle-rend accountant moet duidelijker worden gecommuniceerd. Dat is eigenlijk een taak voor de NBA, maar ook Novak kan daar een rol in spelen. Datzelfde geldt voor het verschil tussen het mkb-accountantskantoor en het administratiekantoor. Dat wij meer kwaliteit en kennis en kunde bieden, moet worden uitgedragen.”

COLUMN

Thijs van der Linden ADVISEUR BIJ NOVAK



Handboek: aanvulling of blok aan uw been?

Vol verbazing heb ik vorig jaar de toelichting gelezen van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) op de Nadere voorschriften kwaliteitssystemen (NVKS). Hierin wordt vermeld dat een handboek niet verplicht is voor het verlicht regime. Ik vind dit een gevaarlijke uitspraak. Feitelijk klopt het, maar een handboek heeft grote meerwaarde, zeker voor kleine accountantskantoren.

In de NVKS staat dat als een accountantskantoor geen handboek heeft, het kantoor er op een andere wijze voor moet zorgen dat een NVKS-opdracht wordt uitgevoerd conform de geldende wet- en regelgeving. Dit betekent dat u als accountant iedere dag het nieuws moet bijhouden voor wat betreft wijzigingen in wet- en regelgeving en dat u deze wijzigingen moet doorvoeren.

“EEN HANDBOEK HEEFT GROTE MEERWAARDE, ZEKER VOOR KLEINE ACCOUNTANTSKANTOREN.”

Aangezien dit veel tijd en moeite kost, kiezen sommige kantoren voor het kleinste handboek. Voldoet uw kantoor met een handboek van tien pagina's aan de verplichting om een NVKS-opdracht uit te voeren conform wet- en regelgeving? Vaak niet. Dergelijke handboeken werken prima op opdrachtniveau, maar missen op kantooniveau doorgaans belangrijke elementen. En vanuit de NVKS wordt verwacht dat ook op kantooniveau wordt voldaan aan wet- en regelgeving. Neem bijvoorbeeld de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG). Op opdrachtniveau heeft dit weinig invloed maar op kantooniveau moet u echt een aantal zaken in kaart brengen en geregeld hebben.

Moet er dan binnen uw kantoor een dik boekwerk als handboek worden opgesteld? Nee, niet per se. De NVKS biedt namelijk de ruimte om te schrappen daar waar nodig. Voor het verlicht regime geldt een verlichting op kantooniveau. Voor het 'normale' regime geldt dat enkele belangrijke zaken op kantooniveau naar aard en omvang geïmplementeerd mogen worden. Voor beide regimes geldt uiteraard dat uw handboek kantoor specifiek gemaakt moet worden. Ten eerste is het kantoorhandboek leidend binnen het kantoor. Wat hierin beschreven staat, dient u te doen. Ten tweede kunt u overbodige zaken of elementen die niet spelen op uw kantoor schrappen.

Novak biedt al jaren een digitaal handboek: het Novak Kwaliteitssysteem. Novak is van mening dat een uitgebreid kwaliteitssysteem uitgeleverd moet kunnen worden aan haar leden. Voordeel hiervan is dat vakspecialisten voor u nadenken en de wet- en regelgeving vertalen naar praktische instructies en modellen. De gebruiker van het Novak Kwaliteitssysteem hoeft alleen maar na te denken of bepaalde instructies hier en daar moeten worden aangescherpt om volledig aangesloten te zijn op de werkwijze binnen het kantoor. Daarnaast is het kwaliteitssysteem van Novak volledig en is alle geldende wet- en regelgeving erin verwerkt, zowel op kantoor- als op opdrachtniveau. Met het Novak Kwaliteitssysteem heeft u zonder hoge consultancykosten een kwaliteitssysteem waar u van op kunt. U hoeft na het kantoor specifiek maken van uw kwaliteitssysteem alleen maar van tijd tot tijd updates te verwerken.

Een handboek is daarmee een blauwdruk van uw kantoor en ondersteunt u bij het voldoen aan wet- en regelgeving, ook onder het verlicht regime. Daarnaast kunt u vertrouwen op de volledigheid en juistheid van de inhoud en bent u weinig tijd kwijt aan onderhoud. De tijd die u hiermee bespaart, kunt u besteden aan uw cliënten.

CHARLES KOCK:

‘WIJ MOETEN CHAMPIONS LEAGUE-VERSLAGGEVING LEVEREN, NIETS MINDER’

Leendert Haaring



Charles Kock AA werkt sinds 2011 als vakdirecteur accountancy bij Flynth. Daarnaast is hij vicevoorzitter van de Adviescommissie Beroepsreglementering, die het hoofdbestuur van de NBA adviseert over non-assurance en aan assurance verwante opdrachten. Charles weet alles over verslaggeving in het mkb. Wij legden Charles enkele vragen voor.

Charles, welke verslaggevingsregels zijn van belang voor de mkb-accountant?

“Dat zijn ‘Burgerlijk Wetboek 2, titel 9’ en daaruit voortvloeiende de ‘Richtlijnen voor de Jaarverslaggeving voor micro- en kleine rechtspersonen’, Standaard 4410 en de daarbij behorende ‘NBA-handreiking 1136 inzake samenstellingsopdrachten’. De ‘MKB Bundel’ van de NBA dient elke mkb-accountant in zijn tas te hebben zitten. In die bundel zitten de VGBA, de

NVKS en Standaard 4410. Als samenstellende mkb-accountant moet je deze documenten kennen en het liefst binnen handbereik hebben. Accountant is een publiekrechtelijk beroep. Wij zitten dus onder een vergrootglas. Wij moeten ‘Champions League-verslaggeving’ leveren, niets minder. Paragraaf 32 van Standaard 4410: ‘Niet compleet, nauwkeurig, anderszins onbevredigend’, moet je kunnen opdreunen. Onder de verantwoording, dus een jaarrekening, zet jij jouw handtekening. Alles wat daartoe leidt moet dus voldoen aan de regelgeving.”

VERTROUWEN

Wat is vooral van belang in de relatie met de klant?

“Communicatie, communicatie, communicatie. Communicatie is namelijk aandacht en geeft je veel informatie over een cliënt. Jij bepaalt als accountant daarmee ook de norm en de kwaliteit van de omzet die je binnenhaalt. Als ik cursussen geef, gebruik ik vaak de uitspraak van Novak: kies je voor de keurslager of de kiloknaller? Als een klant voor jou kiest, dan kiest hij bewust voor een accountantskantoor en de kwaliteit die daarbij hoort. En jij moet als accountant vooral doen wat de regelgeving van jou vraagt. Onze regelgeving is principle-based. Het mooie aan principle-based regelgeving is dat je rekening kunt houden met de aard en omvang van jouw klant. Bij non-assurance heb je een vertrouwensrelatie met jouw klant. Als jij die vanaf het begin niet hebt, kun jij je werk niet doen. En vertrouwen bouw je op door goede communicatie.”

Voor kleine en microrechtspersonen gelden specifieke, sterk vereenvoudigde richtlijnen, bijvoorbeeld het niet hoeven publiceren van de winst-en-verliesrekening bij de Kamer van Koophandel en het achterwege laten van grondslagen bij microrechtspersonen. Wat vind je van deze vereenvoudigingen in het mkb?

“Die vrijstellingen vind ik prima. Ik hoor mensen wel eens zeggen dat je door de vereenvoudigde richtlijnen zo weinig publiceert dat het eigenlijk geen meer zin heeft. Daar geloof ik niet in. We kunnen praten wat we willen, maar transparantie is in een markt en ook binnen de accountancy gewoon ontzettend belangrijk, ook bij het kleinere mkb. Ook al stel je samen op basis van fiscale grondslagen, kun je als accountant dondersgoed uit de balans opmaken hoe het zit met de liquidi-

teitspositie. Er kan best een negatief vermogen zijn doordat een fiscale afschrijving is gedaan, terwijl het bedrijf voor de rest gezond is. Een goede accountant haalt dat er gewoon uit. Dat je passende verslaggeving realiseert bij de klant is prima. Het kleinere mkb moet naar buiten toe kunnen laten zien hoe de vlag erbij hangt. Op het moment dat er transparantie is, creëer je vertrouwen en doen bedrijven makkelijker zaken met jouw klant.”

“ALS IK TIJDENS EEN CURSUS VRAAG ‘HOE ZIT EEN BIJZONDERE WAARDEVERMINDERING ERUIT?’, WIL IK GEEN GLAZIGE BLIKKEN ZIEN.”

LASTENVERLICHTING

Zijn microrechtspersonen een verrijking voor het mkb?

“De toegevoegde waarde is beperkt. Als klein bedrijf kun je als ‘micro’ publiceren. Die maatregel is bedoeld voor administratieve lastenverlichting, maar ik zie die lastenverlichting niet. Je hebt te maken met administratieve verwerking en het samenstelproces, dat tot de jaarrekening leidt. In het administratieve proces zit een fiscale component. Je moet daar bijvoorbeeld de aangifte omzetbelasting in doen en die moet leiden tot een aanvaardbare aangifte. Dat proces moet je gewoon doorlopen. In de micro-entiteit moet ook een samenstelverklaring bij de jaarrekening en dat is een waardevol label. Worden accountantskosten goedkoper door te publiceren als micro-entiteit? Nee, er zit nagenoeg geen besparing in. Je krijgt als ondernemer een dunner rapport. De werkzaamheden blijven gewoon hetzelfde.”

In het kader van lastenverlichting is het bij verslaggeving voor kleine en microrechtspersonen mogelijk om te kiezen voor fiscale waarderingsgrondslagen. Leidt deze mogelijkheid tot lastenverlichting?

“Ja. Dat is de Wet Samenval uit 2008, waar ik ook over mee heb gedacht. Voor het kleine mkb is het



COLUMN

Bouwe Algra

ACCOUNTANT BIJ NOVAK



Weet wat u verklaart!

Op accountantskantoren komen veel soorten bijzondere opdrachten voor. Voorbeelden zijn: beoordeling van een prospectus, een oplagecontrole, ondersteuning bij een kredietaanvraag, het behulpzaam zijn of onderzoeken van prognoses en projecties, en het afgeven van een subsidieverklaring. Voor veel accountants is het uitvoeren van een bijzondere opdracht aantrekkelijk, maar dit heeft echter wel vaak een verhoogd risicoprofiel. Weet u wat u verklaart?

oordelingsopdracht (beperkte mate van zekerheid) of controleopdracht (redelijke mate van zekerheid) uitvoeren. In beide gevallen dient de accountant onafhankelijk te zijn.

Soms is standaardregelgeving van toepassing bij het controleren, beoordelen of samenstellen van historische financiële informatie. Ook kan afwijkende, specifieke regelgeving gelden. Dit biedt kansen voor de accountant, doordat binnen de kaders van betreffende regelgeving zeer gericht aan de vraag van de opdrachtgever kan worden voldaan. Aan het uitvoeren van een bijzondere opdracht kunnen ook veel risico's zitten. Dit komt omdat de regelgeving complex is, de belangen vaak groot en de ervaring van het desbetreffende accountantskantoor met een dergelijke opdracht te gering. Een accountant kan verkeerde regelgeving toepassen, maar ook de juiste regelgeving verkeerd interpreteren.

Weet dus waar u aan begint bij het uitvoeren van een bijzondere opdracht. Stel uzelf de volgende vragen: heb ik de juiste kennis en ervaring in huis om de opdracht goed uit te voeren en weet ik wel wat ik daadwerkelijk verklaar? Maakt u fouten bij het uitvoeren van een bijzondere opdracht, dan wordt u daar op afgerekend. Door een opdrachtgever of andere belanghebbende, maar misschien ook door een toetser.

Heeft u ondersteuning nodig bij het uitvoeren van een bijzondere opdracht, dan biedt Novak uitkomst. Neem contact met ons op via Novak DIRECT (Novakdirect.nl of 085-0220150) en onze accountants bekijken samen met u hoe u uw bijzondere opdracht op de juiste wijze kunt uitvoeren.

“EEN BIJZONDERE OPDRACHT BIEDT KANSSEN, DOORDAT BINNEN DE KADERS VAN BETREFFENDE REGELGEVING ZEER GERICHT AAN DE VRAAG VAN DE OPDRACHTGEVER KAN WORDEN VOLDAAN.”

Bijzondere opdrachten kunnen zowel assurance- als non-assurance-opdrachten zijn. Wordt er niet verwacht dat de accountant zekerheid aan de informatie toevoegt, dan kunnen er samenstellingswerkzaamheden of specifiek overeengekomen werkzaamheden worden uitgevoerd. De opdrachtgever mag er dan natuurlijk wel op vertrouwen dat de accountant de werkzaamheden deskundig en zorgvuldig uitvoert. Als de opdrachtgever een bepaalde mate van assurance verwacht, dan kan de accountant een be-

“HET MOOIE AAN PRINCIPLE-BASED REGELGEVING IS DAT JE REKENING KUNT HOUDEN MET DE AARD EN OMVANG VAN JOUW KLANT.”

voor kwaliteit en wij moeten die kwaliteit ook uitstralen.”

Wat wordt volgens jou het effect van blockchain op de jaarverslaggeving?

“Hoe een jaarrekening eruit gaat zien en of dat efficiënter tot stand komt door blockchain zal de tijd leren. Ook in de toekomst zal een publiekrechtelijke beroepsbeoefenaar daar iets van moeten vinden en daar een handtekening onder moeten zetten. Je zult altijd een vorm van verantwoording blijven houden. En die rol ligt bij de accountant.”

beeld van de jaarrekening minder relevant, omdat de verspreidingskring gewoon kleiner is. Je hebt als ondernemer te maken met de bank en hooguit een aantal leveranciers. Door fiscaal te rapporteren, heb je bijvoorbeeld geen latenties in jouw jaarrekening zitten. Daar zie ik efficiency in. Je bent minder tijd kwijt. Je hoeft verschillen niet bij te houden. Als accountant moet je bekijken welke positie een onderneming heeft in het maatschappelijk verkeer. Is dat beperkt, dan kun je kiezen voor fiscale waarderingsgrondslagen.”

STANDAARDKLUS

Hoe is het naar jouw mening gesteld met de kennis van de mkb-accountant op het gebied van verslaggeving?

“Dat kan beter. Als ik tijdens een cursus vraag ‘hoe zit een bijzondere waardevermindering eruit?’, wil ik geen glazige blikken zien. Binnen de accountancy is verslaggeving een standaardklus. Wij zijn gemiddeld genomen goed als accountant, maar ik zie graag dat wij nog beter worden. Een accountant heeft brede kennis en kent het bedrijf van zijn klant. De NVKS benadrukt ook de betrokkenheid van de accountant: artikel 12. Door die normstelling bouw je vertrouwen op. Wij moeten staan

KENGETALLEN ACCOUNTANCY 2018:

ZEKER TOT 2020 KRAPTE OP DE ARBEIDSMARKT

Marcel Maassen



De economie ontwikkelt zich positief. De consumptieve bestedingen in de tweede helft van 2017 en de eerste helft van 2018 zijn de motor van de groei. De forse daling van de werkloosheid vanaf 2016 heeft ook een sterke invloed op de economie. In 2017 is ook een record aantal huizen verkocht, waarmee bijvoorbeeld bouwmarkten en woninginrichters een forse stijging in omzet kregen. Er vormen zich echter wel wat wolken aan de hemel.

De groei loopt in 2018 licht terug en de verwachting is dat deze in 2019 nog verder zal dalen. De huizenmarkt loopt langzaam vast en starters krijgen te maken met te hoge prijzen, waardoor financiering onmogelijk is zonder hulp van bijvoorbeeld ouders. De doorstroming in de woningmarkt komt daardoor onder druk te staan. Daarnaast is het aantal beschikbare koopwoningen dat op de markt wordt aangeboden met 100.000 afgenomen sinds 2014. Verder is er een groeiend tekort aan personeel in veel branches, waardoor de groei van bedrijven achterblijft bij theoretische groeimogelijkheden. Bedrijfsinvesteringen zijn ook lager, omdat er geen handen zijn om de plannen uit te voeren. Medio/eind 2019 kan er in het macro-economische beeld wel eens een negatiever sentiment zijn dan we nu gewend zijn.

PERSONEELSTEKORT

En hoe is het gesteld met de accountancybranche? De resultaten in het benchmarkrapport van november 2017 laten een zeer positief beeld zien. Het sentiment in de branche ligt op het hoogste niveau sinds we zijn gaan meten. Uiteraard is ook in de accountancy het capaciteitsvraagstuk/personeelstekort een van de belangrijkste issues. Bij een deel van de kantoren houdt dit groei tegen. Zo horen we regelmatig in de markt dat men in de auditpraktijk tegen de capaciteitsgrens aanloopt en men geen nieuwe opdrachten kan aannemen. Nieuwe medewerkers zijn op de arbeidsmarkt vrijwel niet voorhanden.

FUSIES EN OVERNAMES

Uit onze inventarisatie in het voorjaar van 2018 blijkt dat er meer animo is voor fusies en overnames. In 2017 zijn een paar grote partijen op de markt vrij actief geweest. Auren was de meest actieve partij met vier overnames. Daarnaast roerde Flynth zich, na jarenlang afwezig te zijn geweest, ook op de markt met twee overnames in het najaar van 2017 en tevens een in februari 2018. Een derde grote partij, het van oorsprong Duitse ETL, is al enige jaren actief in Nederland en deed in 2017 enkele overnames. De vraag is derhalve best groot en de verkoopbereidheid is ook hoog, vergeleken met een jaar of vier à vijf terug. De vraag is ook groter dan het aanbod. Dit heeft invloed op de prijsontwikkeling. Die gaat gemiddeld gezien omhoog.

WERKGELEGENHEID EN VRAAG NAAR ARBEID

De werkgelegenheid zal toenemen in de accountancy. In 2016 constateerden we al dat zich in de top 30 qua aantal fte's een trendbreuk had voorgedaan. Naar onze verwachting zal het tekort aan personeel niet alleen op korte termijn, maar ook op middellange termijn een belangrijk vraagstuk zijn in de branche. We voorzien tot zeker 2020 een krapte op de arbeidsmarkt voor de accountancy.

De tekorten hebben de volgende oorzaken:

- een te lage instroom in de accountantsvoorbereidingopleidingen/hbo;
- minder accountants in het openbaar beroep, de RA kiest veelvuldig voor de ledengroep 'accountant in business';
- veel alternatieven voor jonge mensen in andere branches, nu er over de hele breedte een tekort aan goed opgeleide mensen is. De werkdruk, beloning en ontwikkelmogelijkheden zijn in veel branches op dit moment beter dan in de accountancy.

Het aantal actieve AA's is in 2017 ten opzichte van 2010 met bijna 400 gedaald (van 6.231 naar 5.827). In dezelfde periode is het aantal actieve RA's gestegen van 12.516 naar 13.671. In het openbaar beroep zijn in 2017 voor beiden circa 250 minder mensen actief dan in 2010. Het openbaar beroep mag zich derhalve niet verheugen op groeiende populariteit.

Kortom, voor de (mkb-)accountantskantoren ziet de ontwikkeling er nog steeds zorgelijk uit. Als gevolg van de toenemende vraag en het beperkte aanbod zal er sprake zijn van meer concurrentie op de arbeidsmarkt. Dit zal, zeker op korte termijn, een opdrijvend effect hebben op de salarissen.

**“DE WERKDruk, BELONING EN
ONTWIKKELMOGELIJKHEDEN
ZIJN IN VEEL BRANCHES
OP DIT MOMENT BETER DAN
IN DE ACCOUNTANCY.”**

OMZET

Onder invloed van de toenemende vraag van het mkb en de krapte op de arbeidsmarkt zouden de prijzen van diensten c.q. de onderliggende tarieven moeten stijgen. Bij assurance is er al sprake van groeiende budgetten. Bij de andere productsoorten zijn er voldoende signalen dat dit ook het geval is. Toch zijn we benieuwd wat de gemiddelde omzet per fte gaat doen. Na 2008 is deze in groei afgekalfd en beweegt zich sinds die 2011 rond de € 100.000 - € 105.000 per fte. Ook deze ontwikkeling is zorgelijk, aangezien de personeelskosten wel stijgen. Ook lijkt het automatiseringseffect niet te leiden tot hogere efficiency, waarbij de omzet per fte toeneemt. Op langere termijn is dit in de branche niet houdbaar.

Marcel Maassen schrijft samen met Arjen Schutte, beiden van Full-Finance Consultants, het jaarlijkse Kengetallenrapport Accountancy.



NAAM
Marcel Maassen

WERKZAAM BIJ
Full • Finance

WEBSITE
www.fullfinance.nl

‘VEEL MENSEN GAAN WEER DE BV IN’

Leendert Haaring



NAAM

Margré van Dongen
Richard van Rijssen

WERKZAAM BIJ

M&R Belastingadviseurs

WEBSITE

www.mrbelastingadviseurs.nl



FOTO'S: M&R BELASTINGADVISEURS

Accountantskantoren die via Novak DIRECT een fiscale vraag stellen, worden te woord gestaan door mr. Margré van Dongen en mr. Richard van Rijssen van M&R Belastingadviseurs. Deze organisatie, gevestigd in Wezep, is gespecialiseerd in fiscale advisering. “Wij ondersteunen accountantskantoren”, vertelt Richard van Rijssen. “Sinds kort dus ook de leden van Novak.”

“Wij leerden elkaar kennen bij KRC Accountants & Adviseurs, waar wij allebei werkten. Wij zijn beiden fiscaal jurist en hadden de ambitie om voor onszelf te beginnen”, vertelt Margré van Dongen over het ontstaan van M&R Belastingadviseurs. “Wij kozen er in 2010 voor om samen M&R Belastingadviseurs op te richten. In dit vakgebied is het goed om met elkaar van gedachten te kunnen wisselen over zaken.”

MR. MARGRÉ VAN DONGEN

Margré is afgestudeerd in Leiden als fiscaal juriste en vanaf 1995 werkzaam in het fiscale vak. De eerste jaren op de aangifte/adviespraktijk van Berk Zwolle en vervolgens ruim vijf jaar als fiscalist bij Ernst & Young in de nationale adviespraktijk. Vanaf haar dienstverband in 2006 bij KRC Accountants & Adviseurs heeft zij zich in sterke mate gespecialiseerd in btw-regelgeving, internationaal belastingadvies en faillissementsrecht. Vanaf 2010 is zij eigenaar van en partner in de maatschap M&R Belastingadviseurs.

EXPERTISE

Margré van Dongen en Richard van Rijssen hebben allebei hun eigen specialisaties. “Ik heb veel kennis van internationale belasting, maar ook van omzetbelasting en successie”, vertelt Margré. “Ik volg momenteel ook een opleiding voor financieel planner. We merken dat er bij accountantskantoren veel behoefte is aan financiële planning als dienstverlening. Die dienst zullen wij binnenkort dus gaan bieden.” “Ik heb vooral expertise op het gebied van inkomstenbelasting, vennootschapsbelasting en pensioenen”, vult Richard aan. “Een trend die we de laatste tijd zien, is dat veel mensen weer de bv ingaan doordat het economisch een stuk beter gaat in Nederland. Ook spelen momenteel veel bedrijfsopvolgingen.”

**“BIJ ACCOUNTANTSKANTOREN
IS VEEL BEHOEFTE AAN
FINANCIËLE PLANNING ALS
DIENSTVERLENING.”**

KLANTEN

De kantoren die M&R Belastingadviseurs ondersteunt, zitten overal. “Wij hebben klanten in Groningen, Hengelo, Dronten, Apeldoorn, Zwolle, overal eigenlijk”, vertelt Margré. “Wij kunnen heel veel doen via de mail. Uiteraard zijn kantoren ook welkom hier op ons kantoor in Wezep als ze met een complex vraagstuk zitten. Onze klanten zijn accountants- en administratiekantoren. Zij schakelen ons in als zij iets voor hun klanten willen regelen, maar zelf niet de juiste expertise in huis hebben.”

“Bij een zzp’er met vijftig klanten speelt bijvoorbeeld niet elke dag een bedrijfsopvolging. Daar hoor je misschien maar twee keer per jaar iets van”, vult Richard aan. “Bij een groter kantoor speelt een bedrijfsopvolging veel vaker. Een dergelijk kantoor spreek je wekelijks.”

NOVAK DIRECT

Hoe is M&R Belastingadviseurs bij Novak terechtgekomen? “Via Thijs van der Linden, een voormalig collega bij Kieskamp Accountants, die nu bij Novak werkt als adviseur mkb-accountancy”, ver-

telt Richard. “Wij hoorden via Thijs dat Novak de ambitie had om de dienstverlening richting accountantskantoren uit te breiden en zo ging het balletje rollen. Stellen leden van Novak een fiscale vraag via Novak DIRECT, dan komt die via de telefoon of de mail bij ons terecht en beantwoorden wij die. Van een btw-vraag tot een autovraag tot een loonvraag, van alles passeert de revue.”

VAKTECHNISCHE OVERLEGGEN

M&R Belastingadviseurs organiseert voor klanten regelmatig vaktechnische overleggen. In het voorjaar gemiddeld twee keer, omdat accountantskantoren dan vooral bezig zijn met het samenstellen van jaarrekeningen, en in het najaar gemiddeld vier keer. “Die overleggen vinden hier plaats op kantoor en worden gekoppeld aan een actueel onderwerp of een onderwerp waar wij regelmatig vragen over krijgen, zoals pensioenen en auto’s”, licht Richard toe. “In één keer doen kantoren veel kennis op die ze binnen hun eigen praktijk weer kunnen inzetten. Wellicht dat wij in de toekomst dergelijke vaktechnische overleggen kunnen organiseren voor de kantoren die aangesloten zijn bij Novak.”

BELASTINGADVIES

De fiscalisten van M&R Belastingadviseurs geven advies op allerlei terreinen, zoals:

- onderzoek en optimalisatie fiscale en juridische ondernemingsstructuur;
- bedrijfsopvolging en successieplanning voor ondernemers;
- successieplanning voor vermogende particulieren;
- begeleiding boekenonderzoek Belastingdienst;
- succesvol voeren van bezwaar- en beroepsprocedures;
- fiscale review jaarrekeningen;
- pensioenberekeningen;
- opstellen en review van fiscaal gerelateerde overeenkomsten;
- internationaal belastingadvies (advisering aan grensarbeiders);
- advisering btw-problematiek in de non-profitsector.

MR. RICHARD VAN RIJSSEN

Richard is afgestudeerd aan de Rijksuniversiteit Groningen als fiscaal jurist en sinds 2000 werkzaam binnen de accountancy, aanvankelijk op de aangiftepraktijk van Kieskamp Accountants te Epe en vervolgens op de adviespraktijk van het accountantskantoor te Epe als allround fiscalist, waar hij in aanraking kwam met alle facetten van het belastingrecht. Na circa negen jaar maakte hij de overstap naar KRC Accountants & Adviseurs waar hij zich verder specialiseerde in herstructurering van ondernemingen, zoals fusies en splitsingen. Bedrijfsopvolging bij familiebedrijven, met name in combinatie met alle gunstige fiscale regelgeving hieromtrent, is ook een specialisatie van Richard. Sinds 2010 is hij eigenaar van en partner in de maatschap M&R Belastingadviseurs.



‘Met Twinfield kan ik mijn klanten veel beter adviseren’

Twinfield online boekhouden. Samen het beste resultaat!

Benut jij écht de voordelen van online boekhouden? Dit bespaart je veel tijd! En geeft je real-time inzicht in de laatste cijfers.

Met Twinfield kun je efficiënter boekhouden en slim online samenwerken met je klanten. Zo houd je meer tijd over voor advies.

Ontdek het zelf

Weten wat Twinfield voor jouw kantoor kan betekenen? Ga dan naar:

taxnl.wolterskluwer.com/accountant

 Wolters Kluwer

KLUITJES IN HET RIET:

DE VERNIEUWINGSAGENDA ACCOUNTANTSBEROEP



NAAM
Guus Ham
Marco Moling

WERKZAAM BIJ
Novak

WEBSITE
www.novak.nl

Het rommelt binnen het samenwerkingsverband van VNO-NCW en MKB Nederland. Voor de belangen van de grote multinationals moet het midden- en kleinbedrijf zelfs de rekening betalen. Twee voormannen van MKB Nederland zijn al met slaande deuren vertrokken. Nu wordt koortsachtig gezocht naar maatregelen om de bosbrand te blussen.

De druppel die de emmer deed vollopen, lijkt de deal die VNO-NCW met het nieuwe kabinet sloot om de dividendbelasting voor buitenlandse aandeelhouders af te schaffen. Een cadeautje van 1,4 miljard euro om te voorkomen dat bedrijven als Shell en Unilever hun biezen pakken en naar Londen verhuizen. De keerzijde van deze maatregel was dat de btw met drie procent omhoog ging. Het belastingvoordeel voor multinationals dat VNO-NCW mede namens MKB Nederland voor elkaar kreeg, moet dus gewoon door het mkb worden opgehoest. Dat de achterban van MKB Nederland daar woest over was, is alleszins te begrijpen.

De samenwerking tussen VNO-NCW en MKB Nederland ging in 2009 een nieuwe fase in toen MKB Nederland bij de grote broer introk. Het leek een win-win-situatie: samen ben je sterker en je deelt de bureaunkosten. Het wordt geen fusie, bezwoeren beide partijen, al kon een mooi huwelijk later alsnog aan de orde komen.

Inmiddels moet alles op alles worden gezet om een vechtscheiding te vermijden. Mkb-boegbeeld Hans Biesheuvel vertrok als eerste en besloot voor zichzelf te beginnen. Tijdens de financiële crisis ergerde hij zich rot aan de opstelling van de banken maar daarover mocht niets worden gezegd, omdat de financiële sector nu eenmaal de grootste contributiebetaler is van VNO-NCW. Ook Michaël van Straalen – toch een wat bedachtzamer type dan Biesheuvel – hield het onlangs opeens voor gezien. Met een reddingsplan moet de boel weer worden gelijmd. “In het voorstel is opgenomen een platform en budget voor eigen mkb-lobbyisten en de oprichting van een federatie die als waakhond de samenwerking moet bewaken”, aldus het FD over de crisis in de Malietoren.

Voor mkb-accountants is de moeizame relatie tussen beide organisaties helaas heel herkenbaar. Ook de fusie tussen NIVRA en NOvAA werd – met enige druk van buiten – ingegeven door de behoefte aan krachtenbundeling en de beoogde synergie-effecten. En ook bij dit huwelijk werd bezworen dat de eigen stem van het mkb gehoord zou blijven en niet zou verdwijnen onder het geweld van de grote kantoren.

Dat net als bij de werkgeversorganisaties het mkb toch uit beeld verdween, is helemaal niet vreemd noch per se ingegeven door boze opzet. Iedere ondernemer zal beamen dat de grootste klanten de meeste aandacht krijgen, hoezeer je de kleinere ook koestert. Waarom zou dat binnen een branchevereniging of beroepsorganisatie anders zijn? In de vele gesprekken die wij met Kamerleden hebben gevoerd, herkennen zij direct onze frustraties van andere belangenverenigingen waarin de kleine leden eveneens klaagden dat de grotere steeds de boventoon voerden.

Waar het daarom op aankomt, is dat je deze mechanismes onderkent en vervolgens in de organisatie maatregelen neemt om iedereen toch tevreden te houden. Goede intenties en plechtige beloften volstaan niet. Je moet heldere afspraken maken.

Dat is nu precies de belangrijkste kritiek van Novak bij de Vernieuwingsagenda Accountantsberoep die in juni aan de ALV wordt voorgelegd. Het is een prachtig document met veelbelovende ambities en mooie plannen waar niemand tegen kan zijn. Maar het blijft hangen in vaagheid en vrijblijvendheid, ook omdat het een feest van herkenning is van oudere voorstellen die kennelijk nog steeds in een bureaula zijn blijven liggen.

“Zeven jaar na de fusie wordt het tijd de organisatie te herijken”, lezen we. “Een nieuwe NBA is vereist, een pro-actieve netwerkorganisatie, met een klein slagvaardig bestuur en met meer zelfstandige ledengroepen. Een NBA

met meer ruimte en diversiteit, maar ook met een meer eensgezinde boodschap.” Wij waren al bijna gaan staan om luid te klappen, tot opeens de bekende vraag van Arjan Lubach door ons hoofd schoot: maar NBA, hōe dan?!

Er komt een ledengroep mkb. En de NBA gaat samen met belangenorganisaties en stakeholders een service- en opleidingspakket voor mkb-accountants ontwikkelen. Daar moeten we het mee doen. De beoogde ‘herijking’ van de NBA is boterzacht en doet de toezeggingen bij de fusie van zeven jaar geleden nog eens dunnetjes over.

Het meest opvallende is wat er niet staat in de Vernieuwingsagenda, namelijk dat de NBA kiest voor een federatief model waarin alle ledengroepen beschikken over eigen mandaat, budget en bureau-ondersteuning. Novak bepleit dit al langer als de beste oplossing om de eenheid en verscheidenheid die de NBA vooropstelt beter te borgen. Even leek het bestuur mee te bewegen en ook de beoogde nieuwe voorzitter zei wel wat in dit federatieve model te zien. Dat het F-woord nu zorgvuldig wordt vermeden, maakt de vraag naar concrete toezeggingen alleen maar urgenter. Er liggen al te veel kluitjes in het riet.

De heldere maatregelen die VNO-NCW en MKB Nederland nu willen doorvoeren om ook het midden- en kleinbedrijf aan boord te houden, geven wel aan dat loze slogans niet volstaan. Je zult man en paard moeten noemen. Zeker wanneer je na zeven jaar de sticker ‘herijking’ plakt op een pakket vol herhaling van zetten. De ‘goednieuwsshow’ die de NBA als geen ander beheerst, kennen we nu wel.

Novak zou voor of tijdens de komende ALV een toelichting willen zien die leidt tot een beter en concreter beeld van de inrichting van de ledengroepen en de materiele vertaling in budget en personele ondersteuning van het bureau. Ook zou Novak samen met de NBA aan de slag willen met een visierapport voor de mkb-accountant, als uitwerking van deze Vernieuwingsagenda voor onze eigen achterban. Dit zou voor de AIB's, de interne accountants en de overheidsaccountants mogelijk ook een goede aanvulling kunnen zijn. Daarvoor hopen we tijdens de ALV van het bestuur een harde toezegging te krijgen.

De richting die de NBA uit wil, spreekt ons aan. Maar het ‘hoe’ van deze route blijft nu nog te veel hangen, waardoor de motor achter de vernieuwing ieder moment weer stil kan vallen. Om vertrouwen te kunnen vragen van de leden tijdens de ALV heeft de NBA daarom nog wel wat huiswerk te doen.

Deze column is geschreven door Marco Moling en Guus Ham, respectievelijk de voorzitter en de directeur van de vereniging Novak en is ook geplaatst op de website Accountant.nl.

ALGEMENE LEDEN- VERGADERING VERENIGING NOVAK

DE ACCOUNTANT- ADVISEUR CENTRAAL



Leendert Haaring

Op donderdag 31 mei 2018 vond in WTC The Hague de algemene ledenvergadering van de vereniging Novak plaats, gevolgd door de Nationale Ondernemersdag. U leest hier het verslag.

Nadat Novak-voorzitter Marco Moling de ledenvergadering opende, ging penningmeester Gerdien Smit-Vlot in op de jaarrekening van 2017, waar de leden mee akkoord gingen. Herma van Lith-Slof nam afscheid als bestuurslid en bedankte het bestuur, de directie en de leden van de vereniging voor de samenwerking. Marco Moling bedankte Herma voor haar inzet. De ledenvergadering stemde vervolgens in met de herbenoeming van bestuursleden Carel Verdiesen en Richard van Leeuwen voor een termijn van drie jaar.

DRAAGVLAK

Novak-directeur Guus Ham ging in zijn presentatie op hoofdlijnen in op het beleidsplan. Hij schetste enkele scenario's voor de toekomst van de vereniging Novak. Dit leidde tot een duidelijke keuze van de leden voor de 'Accountant-Adviseur': de accountant-administratieconsulent of registeraccountant werkzaam in het midden- en kleinbedrijf.

Een onafhankelijke belangen behartigende vereniging, los van de stichting Novak, zal leiden tot een breder draagvlak van de vereniging. Nadat de leden akkoord gingen met de begroting voor 2018 sloot Marco Moling de ledenvergadering.

MIDDEN- EN KLEINBEDRIJF EERST

Na een korte pauze vond de Nationale Ondernemersdag 2018 van ONL voor Ondernemers plaats. Na een toelichting van ONL-voorzitter Hans Biesheuvel nam staatssecretaris van Economische Zaken en Klimaat Mona Keijzer het MKB Toekomstplan 2030 in ontvangst. ONL en haar partners, waaronder Novak, pleiten ervoor dat bij de ontwikkeling van nieuw beleid eerst gekeken wordt naar het midden- en kleinbedrijf, gezien het belang van het mkb voor onze economie, innovatie en de maatschappij.

Na de overhandiging van het toekomstplan werd de Ondernemersdag afgesloten met twee miniseminars: mkb & belasting, gegeven door Marco Moling (Novak) en Sylvester Schenk (Register Belastingadviseurs), en mkb & financiering, voorzeten door Ronald Kleverlaan (European Centre for Alternative Finance).



HET UITGANGSPUNT BIJ NIEUW BELEID WORDT MKB FIRST

Om ervoor te zorgen dat het mkb - en daarmee de economie - toekomstbestendig blijft, heeft ONL voor Ondernemers samen met haar partners, waaronder Novak, het 'MKB Toekomstplan 2030' opgesteld. Dit document bevat enerzijds een langetermijnambitie voor de Nederlandse economie en tegelijkertijd concrete praktische maatregelen om ondernemers in Nederland te ondersteunen.

Leendert Haaring

De Nederlandse economie bestaat voor 98,8% uit mkb-bedrijven, die goed zijn voor meer dan 70% van de werkgelegenheid binnen het bedrijfsleven. Het gaat om innovatieve bedrijven die over de hele wereld software, waterkoelers of andere producten verkopen, maar ook om de slager en kapper op de hoek, die een sleutelrol spelen in de lokale maatschappij. De overheid zou zich meer bewust moeten zijn van de behoeften van deze ondernemers en doet er verstandig aan om meer met ze te gaan samenwerken.

“MET EEN GEDRAGEN ACTIEPLAN KAN HET MKB DE KANSEN KRIJGEN OM TE INVESTEREN, INNOVEREN EN GROEIEN.”

INVESTEREN, INNOVEREN EN GROEIEN

Nederland is nog te veel afgestemd op de economie van vóór de crisis. Bij het maken van beleid en

wetgeving wordt nog voornamelijk gedacht aan grote multinationals, terwijl het grootste deel van onze economie bestaat uit mkb-ondernemingen. Deze bedrijven zorgen voor werkgelegenheid, economische groei en innovatie, maar kunnen bijvoorbeeld niet profiteren van belasting-rulings en schaalvoordelen in de sociale zekerheid. Met een gedragen actieplan kan het mkb ondersteund worden en de kansen krijgen om te investeren, innoveren en groeien. Dit is goed voor de Nederlandse economie, maatschappij en werkgelegenheid op de korte en de lange termijn. ONL en alle partners gaan graag aan de slag om samen met het kabinet beleid te maken voor dit brede mkb. Het MKB Toekomstplan 2030 is een eerste voorzet. Dit plan bevat vijf pijlers waar het mkb-beleid op zou moeten steunen:

1. MKB-first (in ieder geval bij lastenverlichting, regelgeving, innovatie en handelsbevordering);
2. Werkgever zijn is een aantrekkelijk perspectief en goede medewerkers kunnen vinden is vanzelfsprekend;
3. Financiering voor goede plannen en groei is volop beschikbaar;
4. Beleid op het gebied van innovatie, digitalisering en energietransitie zijn mkb-proof

dankzij de juiste randvoorwaarden en betrokkenheid van het mkb;

5. Het belastingstelsel is betrouwbaar en stimulerend voor ondernemers.

Hieronder worden de vijf pijlers nader uitgewerkt.

MKB FIRST

Het mkb is de banenmotor van Nederland, de ruggraat van onze economie en de kurk waar de economie op drijft. Als er verkiezingen zijn is iedereen het eens over het belang van het mkb voor Nederland. Echter, als puntje bij paaltje komt en er wetgeving of beleid gemaakt wordt, dan hebben ondernemers niets aan deze mooie woorden. Het moet vanzelfsprekend worden dat beleidsmakers en politici éérst nadenken over de gevolgen op de werkvloer bij mkb-bedrijven. Het uitgangspunt bij nieuw beleid wordt daarom vanaf nu: mkb first.

WERKGEVER ZIJN IS AANTREKKELIJK, GOEDE MEDEWERKERS VINDEN IS VANZELFSPREKEND

Het werkgeverschap is een belangrijk onderdeel van het ondernemen. De afgelopen jaren zijn er steeds meer lasten, risico's en verplichtingen eenzijdig op het bordje van de werkgever gelegd. Het mkb moet ten aanzien van het werkgeverschap ontlast worden, zodat ondernemers weer kunnen ondernemen. Een mkb-bedrijf moet geen HR-afdeling of expertise op het gebied van re-integratie en ziekte hebben. Het arbeidsmarktbeleid is nog steeds afgestemd op de economie van twintig jaar geleden. Ondernemers en werkenden zoeken naar wendbaarheid en flexibiliteit, maar worden gehinderd door rigide regels uit de vorige eeuw. Het kunnen vinden van medewerkers met de juiste kennis en vaardigheden wordt steeds lastiger. De schaarste van talent remt de economie en schaaft met name het mkb. De toegang tot goede medewerkers moet dus structureel worden verbeterd.

FINANCIERING VOOR GOEDE PLANNEN EN GROEI IS VOLOP BESCHIKBAAR

De toegang tot financiering voor mkb-ondernemers is al sinds de economische crisis een groot probleem, waar maar geen oplossing voor komt. Innovatie, nieuwe plannen, concepten en ideeën over maatschappelijke uitdagingen blijven op de plank liggen omdat de benodigde financiering ontbreekt. Dit heeft negatieve effecten op de maatschappij en de economie.

BELEID IS MKB-PROOF DANKZIJ DE JUISTE RANDVOORWAARDEN EN BETROKKENHEID VAN HET MKB

Ondernemers zien kansen en willen die zo snel mogelijk pakken. Pas daarna wordt er nagedacht over hoe dingen geregeld moeten worden. Op het gebied van innovatie, digitalisering en energietransitie gaan de ontwikkelingen zo snel dat het moeilijk is om als ondernemer bij te blijven. Informatie over deze ontwikkelingen maakt de kans om de juiste beslissingen te nemen groter. Het is voor ondernemers belangrijk om meer inzicht te krijgen in de concrete mogelijkheden binnen hun bedrijf.

“DE SCHAARSTE VAN TALENT REMT DE ECONOMIE EN SCHAADT MET NAME HET MKB.”

HET BELASTINGSTELSEL IS BETROUWBAAR EN STIMULEREND VOOR ONDERNEMERS

Belastingen hebben een grote impact op het ondernemersklimaat. Een betrouwbaar en stimulerend belastingstelsel zorgt ervoor dat ondernemers durven investeren en doorgroeien. Op het punt van de belastingen heeft de overheid zich in het verleden niet altijd als betrouwbare partner gedragen. Instrumentalisme en belastingverhogingen om dure ambities te betalen maken het belastingstelsel steeds onbegrijpelijker.

STAATSSECRETARIS

Mona Keijzer, staatssecretaris van Economische Zaken, nam op de ONL Ondernemersdag, gehouden op donderdag 31 mei in WTC The Hague, het 'MKB Toekomstplan 2030' in ontvangst. Hiermee is een eerste stap gezet om het mkb, de motor van onze economie, passende ondersteuning te bieden die breed gedragen wordt.



NOVAK-NIEUWS

Wat is de deponeringstermijn van een jaarrekening?

Regelmatig krijgen wij via onze servicedesk Novak DIRECT vragen over deponeringstermijnen van jaarrekeningen van besloten vennootschappen (bv's) bij de Kamer van Koophandel. De afgelopen jaren zijn de opmaaktermijnen en termijnen van deponering verkort. De op dit moment geldende termijnen worden hierna genoemd. Doe er uw voordeel mee!

- De jaarrekening dient uiterlijk binnen acht dagen na vaststelling te worden gedeponerd.
- De uiterste termijn voor vaststelling van de jaarrekening verschilt per bv,

maar uiterlijk binnen twaalf maanden na afloop van het betreffende boekjaar dient de jaarrekening te worden gedeponerd.

- De jaarrekening dient binnen vijf maanden na afloop van het boekjaar door het bestuur van de bv te worden opgesteld. Eventueel kan de Algemene Vergadering met vijf maanden verlengen. Totaal zijn er dus tien maanden voor het opstellen van de jaarrekening.

Na het opstellen van de jaarrekening wordt deze vastgesteld door de Algemene Verga-

dering. Indien alle aandeelhouders tevens bestuurder zijn, geldt de ondertekening van alle bestuurders als vaststelling van de jaarrekening. Totaaltermijn deponering is dan tien maanden + acht dagen.

Indien niet alle aandeelhouders tevens bestuurder zijn dient uiterlijk binnen twee maanden na de opstelling van de jaarrekening te worden gedeponerd. Totaaltermijn deponering is dan tien + twee = twaalf maanden.

Heeft u ook een vaktechnische of kantoorgerelateerde vraag? Neem dan contact op met Novak DIRECT (Novakdirect.nl en 085-0220150). Wij helpen u graag verder!

VEEL-
GESTELDE
VRAAG:

NBA handboek voor de kleine samenstellpraktijk, heb ik hieraan voldoende?

Veel van onze leden zijn kleine(re) accountantskantoren. Vanuit deze kantoren komt nu de vraag of het handboek van de NBA voor hen voldoende is.

Wij vinden dat de NBA met dit handboek het belang van het hebben van een handboek onderstreept. Dit ondanks dat het vanuit wet- en regelgeving gezien geen verplichting is voor kleine kantoren (verlicht regime NVKS). Door de beperkte omvang van het handboek zijn echter niet alle van toepassing zijnde onderdelen concreet ingevuld. Het kantoor dient zelf voor deze invulling te zorgen. Denk hierbij aan checklists- en werkprogrammamodellen op opdracht-niveau, vastlegging risicoprofiel in het kader van de Wwft per cliënt en naleving van de AVG (waaronder privacybeleid en privacy statement).

Daarnaast is onduidelijk welke definitie voor een 'klein kantoor' is gebruikt. Vanuit de NVKS gezien is een klein kantoor een kantoor dat valt onder het verlicht regime. In het handboek van de NBA wordt echter gesproken over een kwaliteitsbepaler en een kwaliteitsmanager. Dit zijn termen die niet van toepassing zijn op het verlicht regime. Daarmee lopen termen en verschillende regimes van de NVKS door elkaar heen. De gebruiker moet op basis van wet- en regelgeving zelf bepalen wat wel en wat niet van toepassing is.

Het Novak Kwaliteitssysteem is er ook voor kleine kantoren. Met het Novak Kwaliteitssysteem implementeert u binnen een handomdraai (nieuwe) wet- en regelgeving die specifiek op uw praktijk van toepassing is. Het is een geruststellende gedachte dat uw kantoor werkt conform actuele wet- en regelgeving zonder dat u hier zelf dagelijks mee bezig hoeft te zijn. Het Novak Kwaliteitssysteem (www.novak.nl/novak-kwaliteitssysteem) is een integraal kwaliteitssysteem op zowel kantoor- als opdracht-niveau dat door een redactieteam up-to-date wordt gehouden.

Doe mee aan het Trendonderzoek Salaris-professionals

2018

Voor het derde jaar op rij organiseert het Nederlands Instituut Register Payroll Accounting (NIRPA) het Trendonderzoek Salarisprofessionals. Dit onafhankelijke en groot-schalige onderzoek naar de functie van payroll professional past bij de doelstellingen van het NIRPA: 'Streven naar grotere (h)erkenning van het vakgebied en de werkzaamheden van de payroll professional'.

De focus bij de enquête ligt op de volgende onderwerpen:

- trends en ontwikkelingen binnen het vakgebied;
- ontwikkelingen in de functie van payroll professional;
- kennis en vaardigheden van de payroll professional.

Om een zo volledig mogelijk beeld te krijgen van de functie van salarisprofessionals in Nederland worden alle salarismedewerkers en -adviseurs uitgenodigd om deel te nemen aan dit onderzoek. Het onderzoek beperkt zich dus niet tot NIRPA geregistreerde payroll professionals.

De onderzoeksresultaten worden op 11 september toegelicht en gepubliceerd tijdens het jaarlijkse NIRPA-congres. De resultaten worden digitaal aan de deelnemers verstuurd en kosteloos aan geïnteresseerden ter beschikking gesteld. Het onderzoek wordt in opdracht van het NIRPA uitgevoerd door Performa en Berenschot. Een digitale versie van het onderzoeksresultaat is op te vragen via: info@nirpa.nl o.v.v. Trendonderzoek 2018. U ontvangt het rapport in de week van 11 september.

Voor deelname aan het onderzoek zie www.nirpa.nl.



Hulp nodig bij het implementeren van de 53 maatregelen?

Zoals u weet, heeft het accountantsberoep in september 2014 een breed verbeterplan gepresenteerd: 'In het publiek belang'. De 53 maatregelen uit dit verbeterplan zijn inmiddels geïmplementeerd binnen accountantsorganisaties met een oob-vergunning. Nu is de fase aangebroken waarin de maatregelen geïmplementeerd worden bij de niet-oob-vergunninghouders. Samen met andere organisaties heeft Novak een aantal van de 53 maatregelen aangepast en op maat gemaakt voor mkb-accoun-

tantskantoren in het niet-oob-segment. Uit de NBA-monitor blijkt echter dat de implementatie hiervan achterloopt op het voorgestelde schema. Hoe ver bent u al gekomen?

Het is voor een toetsing van belang om de aangepaste maatregelen juist geïmplementeerd te hebben. Indien uw accountantsorganisatie wordt geselecteerd voor een kwaliteitstoetsing, dient u vooraf de oriëntatievragenlijst kwaliteitstoetsing van de NBA in te vullen. Hierin wordt ook een aantal vragen

omtrent de implementatie van de maatregelen gesteld. Novak ondersteunt u graag bij de (verdere) implementatie van de maatregelen. In een vrijblijvend gesprek kunnen knelpunten naar boven komen. Wij kunnen u adviseren hoe u deze kunt oplossen. Wat Novak op dit gebied voor u kan betekenen lichten wij graag toe in een persoonlijk gesprek. U kunt contact opnemen met Novak DIRECT op 085-0220150 voor het maken van een vrijblijvende afspraak.

VOOR IN DE AGENDA



Opleidingen uitgelicht

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

NBA OPLEIDINGEN: FINANCIAL EXCEL 2013, 2016 EN 365 VOOR ACCOUNTANTS (DRIEDAAGSE CURSUS)

Haal nog meer uit Excel met de nieuwste tools van Excel 2013, 2016 en 365. Excel biedt eindeloos veel mogelijkheden voor rapportages, analyse en interpretatie. Er is veel meer mee mogelijk dan de meeste accountants weten. U leert de mogelijkheden van Excel optimaal benutten voor uw dagelijkse werk. Na afloop werkt u gegarandeerd sneller en efficiënter met Excel.

Fletcher Hotel Nieuwegein-Utrecht

2 juli: 13.00 – 21.00 uur

3 juli: 9.00 – 17.00 uur

10 juli: 9.00 – 17.00 uur

NBA OPLEIDINGEN: AUDIT EFFICIENCY MET STATISTISCHE STEEKPROEVEN

Toenemende druk op auditbudgetten aan de ene kant en aan de andere kant maatschappelijke roep om hogere

kwaliteit, dwingen auditors om met minder manuren een hogere kwaliteit te leveren. Het gebruik van steekproeven in de controle leidt tot snel inzicht in hoogte van risico's of besparingen, waarbij omvang van de werkzaamheden relatief beperkt is en de uitkomsten objectief meetbaar. Aan het eind van de training heeft u een goed beeld waar het gebruik van steekproeven waarde toevoegt en heeft u u kennis verkregen om steekproeven in de praktijk te kunnen toepassen, waarbij u tevens steekproeven weet te plaatsen naast andere technische hulpmiddelen zoals data-analyse.

Fletcher Hotel Nieuwegein-Utrecht

3 juli @ 13:30 – 17:00 uur

NBA OPLEIDINGEN: RECHTSVORMKEUZE

Tijdens deze cursus wordt ruim aandacht besteed aan de rechtsvormkeuze: welke rechtsvorm heeft voor een ondernemer de voorkeur, zowel vanuit een juridisch, financieel als fiscaal perspectief? Na deze cursus kunt u gedurende de gehele levenscyclus van de onderneming bepalen welke rechtsvormkeuze de juiste is: wat is in een bepaalde situatie de ideale rechtsvorm voor een starter, wat is going concern de onderneming de ideale rechtsvorm voor de ondernemer, en welke rechtsvorm dient een ondernemer te hebben als hij tegen het einde van zijn ondernemerschap aanhikt?

Fletcher Hotel Nieuwegein-Utrecht

3 juli @ 14:00 – 21:00 uur

U kunt zich inschrijven voor deze opleidingen op www.novak.nl/opleidingen. Daar vindt u ook het complete aanbod.

Is de salaris-
verwerking
van uw
klanten in
goede
handen?

In verband met de privacy van de geregistreerden en de onafhankelijkheid van de stichting, maakt het NIRPA in haar advertenties gebruik van acteurs.



U wilt natuurlijk dat de salarisverwerking van uw klanten vlekkeloos verloopt. Gelukkig zijn goede salarisprofessionals makkelijk te herkennen: het enige waar u op hoeft te letten, is of zij de titel RPP of RSa voeren. Die titels zijn namelijk een kwaliteitswaarborg voor deskundige en efficiënte salarisverwerking.

Het Nederlands Instituut van Register Payroll Accounting (NIRPA) registreert salarisprofessionals die voldoen aan de opleidingseisen in het Register Payroll Professional of het Register Salarisadministrateur. Registratie geeft aan dat de professionals structureel hun vakkennis en competenties op peil houden. De professionals werken en handelen conform de actuele wet- en regelgeving, de NIRPA Gedragscode en het Salarisprofessional Beroepscompetentieprofiel. Geen wonder dus dat een groot aantal accountantskantoren zijn salarisprofessionals collectief bij het NIRPA heeft aangesloten of alleen met NIRPA-gecertificeerde salarisprofessionals werkt.



NIRPA staat voor payroll professionalisme

www.nirpa.nl

Het Nederlands Instituut van Register Payroll Accounting (NIRPA) is een onafhankelijke stichting, die al sinds 2004 staat voor kwaliteitsborging van payroll professionals door middel van opname in het Register Salarisadministrateur (RSa) of Register Payroll Professional (RPP).

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

13 december 2018, van 9:00u - 18:00u
Meeting District Nieuwegein

Powered by:
 **VISMA**



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.
- 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 / 070 - 3524002
www.dagvandemkbaccountant.nl



Novak. Voor de mkb-accountant.