

ACCOUNTANTS MAGAZINE

Het vakblad voor de mkb-accountant en het accountantskantoor

INTERVIEW

'DE ACCOUNTANT WORDT EEN PROCESMANAGER'

Op bezoek bij Richard Scheper
van Visma

INTERVIEW

'DE MKB-ACCOUNTANT MOET VOORUIT KIJKEN'

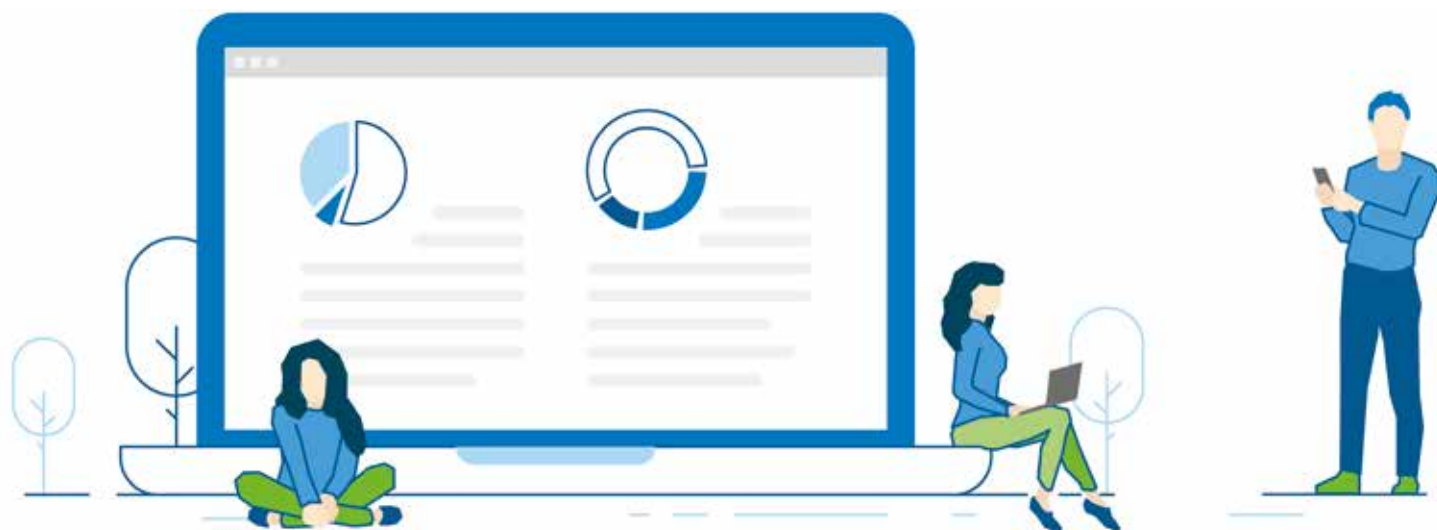
In gesprek met Sylvester Schenk
van het RB

COLUMN

'EEN TROTSE MKB-ACCOUNTANT BLIJFT VOORAL NIET ZICHZELF'

volgens dagvoorzitter Richard Engelfriet





Visma eAccounting Accountancy

De slimste accountancysoftware

Visma eAccounting Accountancy: eenvoudig in gebruik, optimaal in samenwerking met cliënten en rijk aan functionaliteit. Samenwerken met cliënten was nog nooit zo eenvoudig!

Deze complete cloudoplossing voor accountants- en administratiekantoren biedt onder meer:

- Online financiële administratie
- (e-)Facturering
- Dashboards
- Uitgebreide financiële rapportage
- Eenvoudig zelf cliënten aanschakelen
- Intern kantoorbeheer
- Urenregistratie
- Declaratie
- Crm

De complete
accountancy-
oplossing voor
€ 31,- per
maand

Interesse? Kijk op www.slimstesoftware.nl



INHOUD



**EEN TROTSE MKB-ACCOUNTANT
BLIJFT VOORAL NIET ZICHZELF**

P. 11

**'DE MKB-ACCOUNTANT
MOET VOORUIT KIJKEN'**

P. 15

**DE TOP 10 VAN ERGSTE
JEUKWOORDEN IN
ACCOUNTANCYLAND**

P. 21

**IS DE ACCOUNTANT
VERANDERMOE?**

P. 26

COLUMN: MARCO MOLING P. 05

PROGRAMMA DAG VAN DE MKB-ACCOUNTANT P. 07

**'DE ACCOUNTANT WORDT EEN
PROCESMANAGER'** P. 08

**HERMAN PLEIJ GAAT IN OP 'DE IDENTITEIT
VAN DE MKB-ACCOUNTANT IN
CULTUURHISTORISCH PERSPECTIEF'** P. 13

**'TECHNOLOGIE IS EEN TOOL
EN GEEN DOEL'** P. 18

**FAMILIEBEDRIJF IN DIENST VAN
WEST ZEEUWS-VLAANDEREN** P. 22

TROTS VAN DE MKB-ACCOUNTANT P. 24

**'IK KAN NU AL MIJN PASSIE IN
HET BIERBROUWEN KWIJT'** P. 30

NOVAK-NIEUWS P. 32

OPLEIDINGEN P. 34

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.



*Een NIRPA-registratie
van uw
salarisprofessionals
staat voor
gegarandeerde
vakbekwaamheid!*

Alice Houtman RPP

Zonder de juiste vakdiploma's komt een salarisprofessional niet voor opname in een van de NIRPA-registers in aanmerking. En is er eenmaal sprake van een NIRPA-registratie, dan moet hij of zij elk jaar opnieuw aantonen dat de vak kennis op peil is gebleven. Voor een RPP of RSa is Permanente Educatie daarom iets heel norm als. Voor werkgevers en inhuurders van payroll professionals is het een waarborg dat de salarisverwerking correct, efficiënt en conform de actuele wet- en regelgeving wordt uitgevoerd. Kortom: een NIRPA-registratie staat voor vakbekwaamheid.

Nog een reden om uw salarisprofessionals NU collectief in te schrijven bij het NIRPA: Nú inschrijven betekent een gratis registratie tot 1 januari 2019 van uw salarisprofessionals. Kijk snel op www.nirpa.nl.



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

COLUMN

Marco Moling

VOORZITTER VERENIGING NOVAK



Onze dag!

Op donderdag 13 december is het zover. De Dag van de mkb-accountant zal dan voor de tweede keer georganiseerd worden in het MeetingDistrict te Nieuwegein. Deze editie zal in het teken staan van alle mooie uitdagingen waar wij nu en in de toekomst mee te maken krijgen.

Het wordt tijd om met volle trots over ons beroep te praten. Dat gaan we dan ook doen via een paneldiscussie op deze dag. Echter, voor trots is meer nodig dan alleen maar te roepen dat je trots moet zijn. Novak heeft daar ook zijn gedachten over en wij zullen daar op een bijzondere wijze bij stil staan op 13 december.

“HET WORDT TIJD OM MET VOLLE TROTS OVER ONS BEROEP TE PRATEN.”

Ook mag het op deze dag niet ontbreken aan een scherpe dagvoorzitter. Richard Engelfriet zal de dag voorzien van de nodige dynamiek en humor. Willem Overbosch zal stil staan bij de ondernemende mkb-accountant. Hoe zit de ondernemer in de wedstrijd, welke trends en ontwikkelingen

raken de mkb'er en hoe kunnen wij daar op inspelen? Japke-d. Bouma zal op haar eigen wijze invulling geven aan de zogeheten jeukwoorden waar wij in onze praktijk mee in aanraking komen.

Toon Gerbrands heeft zijn eigen visie op leiderschap, communicatie en het bereiken van doelen. Toon zal u met zijn intellectuele drijfveer meenemen en hulp bieden voor onze dagelijkse praktijk.

Natuurlijk mag het op deze dag niet ontbreken aan diverse deelsessies waar u uw vak kennis, klant kennis en zelf kennis weer op niveau kunt brengen. Deze pijlers zijn volgens Novak het fundament onder uw toekomst. Verslaggeving, fiscale eindejaartips, samenwerken en advisering. De heren Charles Kock, Sylvester Schenk, Koen de Jong en, last but not least, Marjolijn Wibbelink gaan u met kennis verblijden. Als klap op de vuurpijl laat Herman Pleij zijn mening los over de identiteit van de mkb-accountant. De Dag van de mkb-accountant wordt afgesloten door een mystery guest.

Kom naar de tweede editie van de Dag van de mkb-accountant en ontmoet collega-accountants en topsprekers. Wij zijn er klaar voor. U ook?

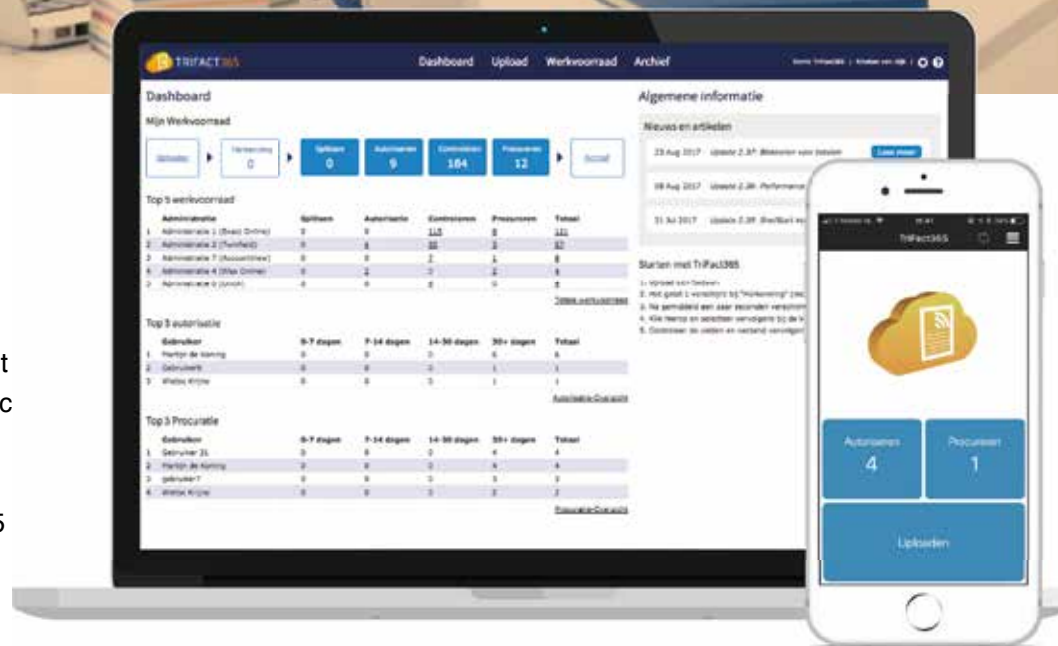
Tot donderdag 13 december!

Future-proof accounting met TRIFACT365



Ben jij als accountant klaar voor de toekomst?

Binnenkort zullen facturen niet meer handmatig gecontroleerd en geboekt worden, maar zal dit volautomatisch gaan via Robotic Accounting. Steek jij je kop in het zand of spring je tijdig op de rijdende trein? Bij TriFact365 lopen we voorop in zelflerende algoritmes, machine learning en betaalbare cloud-processen, die wij graag met je delen. Het volautomatisch inboeken van facturen is namelijk dichterbij dan je denkt!



Ga naar www.trifact365.nl
en maak 30 dagen gratis gebruik van TriFact365.



TriFact365

Arnhemseweg 10 | 3817 CH Amersfoort
+31 33 799 96 00 | sales@trifact365.nl



MKB- ACCOUNTANT

Na een succesvolle eerste editie organiseert de vereniging Novak op donderdag 13 december 2018 opnieuw de Dag van de mkb-accountant. Ontmoet andere mkb-accountants en topsprekers tijdens een dagvullend programma dat in het teken staat van ondernemerschap, persoonlijke ontwikkeling en de nodige dosis vaktechniek.

Onder leiding van dagvoorzitter Richard Engelfriet passeren enkele belangrijke onderwerpen de revue. Willem Overbosch, oprichter van MKB Service-desk, geeft zijn visie op de ondernemende accountant. Verschillende sprekers, onder andere van Novak, de NBA en ONL voor Ondernemers, gaan in een interactieve sessie in op de trots en toekomst van de mkb-accountant. Japke-d. Bouma, auteur en columnist bij NRC Handelsblad, behandelt de leukwoorden voor de mkb-accountant.

Toon Gerbrands, sportcoach en algemeen directeur van voetbalclub PSV, geeft zijn visie op de accountant als vertrouwensadviseur voor het mkb. Herman Pleij, emeritus hoogleraar historische Nederlandse letterkunde, plaatst de identiteit van de mkb-accountant in cultuurhistorisch perspectief. Ook kunnen de deelnemers meedoen aan verschillende deelsessies.

Voor het volledige programma zie: www.dagvandemkbaccountant.nl.

INFORMATIE & TOEGANG

Datum en tijd: donderdag 13 december 2018 van 9:00 – 17:30 uur.
Ontspannen uw dag beginnen?

Wij bieden de vroege vogels dit jaar een ontbijtsessie aan om 8:15 uur!

LOCATIE

MeetingDistrict Nieuwegein, Blokhoeve 2, 3438 LC Nieuwegein

TOEGANG

- GRATIS voor leden van vereniging Novak
- Leden van stichting Novak met een kantoorlidmaatschap ontvangen 25% korting op de reguliere toegangsprijs
- Leden van stichting Novak met een kantoorlidmaatschap PLUS ontvangen 50% korting op de reguliere toegangsprijs
- De reguliere toegangsprijs bedraagt € 295,- exclusief btw

PERMANENTE EDUCATIE

- NBA 6 PE-uren
- RB 4 PE-uren

MELD U AAN VIA: WWW.DAGVANDEMKBACCOUNTANT.NL



Herman Pleij



Richard Engelfriet



Japke-d. Bouma

**RICHARD SCHEPER,
VISMA:**

‘DE ACCOUNTANT WORDT EEN PROCESMANAGER’

Leendert Haaring



Richard Scheper

Visma Software is ook dit jaar hoofdsponsor van de Dag van de mkb-accountant. Als leverancier van cloudoplossingen zit Visma dicht op de accountant en zijn klant. Richard Scheper, commercieel directeur bij Visma, ziet enkele belangrijke ontwikkelingen op de accountant afkomen.

Het Noorse bedrijf Visma, marktleider in Scandinavië op het gebied van cloudoplossingen, richt zich na de overname van Accountview in 2007 ook op de Nederlandse markt. Vanuit de vestiging in Amersfoort wordt de grootzakelijke en semi-publieke sector bediend. De Amsterdamse locatie richt zich op het midden- en kleinbedrijf. De mogelijkheid om van elkaar te leren vindt Richard Scheper het grote voordeel van het werken binnen een internationale organisatie. “In Nederland zijn wij best ver qua automatisering”, vertelt Richard. “Denk bijvoorbeeld aan de directe bankkoppelingen die we hebben, het verwerken van facturen en de integraties met andere systemen. Ten opzichte van bijvoorbeeld Noorwegen en Zweden lopen wij voor op dat gebied. In Scandinavië is men echter veel verder op het gebied van standaardisatie. In Nederland heeft bijna iedereen een eigen grootboekrekeningschema of factuur-lay-out. In Scandinavië kennen ze dat niet, daar staan bijvoorbeeld de datum en het btw-bedrag op een vaste plek. Daar kunnen wij van leren.”

CONCURREEREND

Op internationaal en nationaal niveau is de filosofie van Visma dezelfde. “Wij willen onze klanten helpen om concurrerend te zijn in de markt”, vertelt Richard. “Dat kan natuurlijk op allerlei manieren. Door kostenbeheersing, door andere business-modellen of door diensten op een andere manier aan de man

te brengen. Met onze softwareoplossingen proberen wij onze klanten zoveel mogelijk te ondersteunen.”

SIGNALEN

Vanuit zijn rol als commercieel directeur van Visma heeft Richard Scheper regelmatig contact met accountants. Hij ziet op de mkb-accountant een aantal belangrijke ontwikkelingen afkomen. “Ik verwacht dat elektronisch factureren zijn beslag gaat krijgen. Ik zie ook een andere rol voor de accountant. Van oorsprong is de accountant een cliëntbeheerder maar onder invloed van automatisering wordt hij een procesmanager. Voorheen verzorgde de accountant bijvoorbeeld voor klant A de facturen, daarna voor klant B et cetera. Als de facturenstroom is geautomatiseerd, gaat de accountant meer sturen op signalen en notificaties vanuit de software. Wordt een factuur niet herkend van een klant, dan gaat hij daar gelijk mee aan de slag, of dat nu voor klant A of voor klant B is. Door vergaande automatisering blijft er tijd over voor – wat we al jaren roepen – advisering. Daar horen natuurlijk andere competenties bij. Om ondernemers goed te kunnen adviseren, doet de accountant er goed aan om zich te verdiepen in HR”, aldus Richard Scheper.

OPLOSSINGEN

Visma biedt de mkb-accountant een scala aan softwareoplossingen om te anticiperen op deze ontwikkelingen. Bijvoorbeeld Visma eAccounting Accountancy, een complete online boekhoudoplossing voor accountantskantoren inclusief practicemanagementtool. De accountant krijgt daarmee onder andere inzicht in de planning en de werkzaamheden die nog moeten plaatsvinden. “De cliënt kan ervoor kiezen om zijn hele administratie door de accountant te laten doen of hij kan het zelf oppakken”, licht Richard toe. “Desgewenst kan de accountant meekijken, correcties doorvoeren en data voor de jaarrekening uit de administratie halen. Ook kan de accountant vanuit zijn eigen online omgeving moeiteloos Visma eAccounting voor de eigen cliënten aanschakelen. Voor kleinere kantoren is dit een prima oplossing.”

Grotere accountantskantoren kunnen ook kiezen voor Visma.net Accountancy. “Dit systeem heeft meer mogelijkheden en meer flexibiliteit”, vertelt Richard. “Visma.net Accountancy is volledig ontwikkeld volgens het principe van de ‘automated’ accountant. Dit betekent handmatige processen minimaliseren door ingebouwde workflows en business intelligence. Daarnaast biedt het accountants de kans om met cliënten een unieke samenwerking te starten. Eigenlijk een soort maatwerksamenwerking per cliënt, waarbij er fysiek ook echt in één systeem wordt ge-

werkt. Visma maakt hiermee een nieuwe moderne manier van werken toegankelijk voor elk kantoor.”

ELEKTRONISCH FACTUREREN

De softwarepakketten van Visma kunnen elektronische facturen verwerken op basis van het Europese Pan European Public Procurement Online (PEPPOL). Door gebruik te maken van het PEPPOL-netwerk kunnen bedrijven via hun IT-systemen op een eenvoudige manier data en zakelijke documenten elektronisch uitwisselen. “Facturen worden in het ideale geval system-to-system verwerkt. De foutkans wordt daardoor vrijwel nul en je bespaart tijd en geld. Ik zie alleen maar voordelen.”

Richard Scheper begrijpt niet waarom Nederland nog niet massaal is overgestapt naar elektronisch factureren. “Ik denk dat het van alle kanten verplicht moet worden gesteld”, vertelt hij. “Toch verwacht ik dat echt elektronisch factureren in de nabije toekomst een feit zal zijn. Alle tools daarvoor zijn in ieder geval al beschikbaar.”

**“WIJ WILLEN ONZE KLANTEN
HELPEN OM CONCURREEREND
TE ZIJN IN DE MARKT.”**

SAMENWERKEN

Klanten, of dat nu accountants of ondernemers zijn, helpen competitief te zijn in de markt staat ook aan de basis van de recente overname van PinkWeb. PinkWeb biedt een online platform waarmee accountantskantoren kunnen communiceren met hun klanten en met uitvragende partijen, zoals de Belastingdienst, de KvK en bankinstellingen. “Om veel meer gedetailleerd te kunnen samenwerken, moet de onderlinge communicatie tussen het accountantskantoor en de klant goed zijn geregeld”, licht Richard toe. “Dat kan nu. Dit sluit perfect aan bij ons streven om klanten te helpen zo efficiënt mogelijk te werken.”

DAG

Op donderdag 13 december vindt de tweede editie van de Dag van de mkb-accountant plaats. Vorig jaar was Richard Scheper ook aanwezig tijdens de eerste editie. “Wat mij vorig jaar opviel, was de ondernemende vibe”, vertelt Richard. “De accountants die ik vorig jaar sprak in Nieuwegein staan ergens voor en willen iets bereiken. Dat heeft Novak ook. Wij verbinden ons als Visma dan ook graag aan een evenement als de Dag van de mkb-accountant.”



NAAM

Richard Scheper

WERKZAAM BIJ

Visma

WEBSITE

nl.visma.com





Een vliegende start: hoe doe je dat?

Als startend accountantskantoor heb je de wind mee. De omzetgroei in de administratieve dienstverlening neemt jaar na jaar toe en je kunt met de nieuwste technologie direct goed van start. Een vliegende start ligt dan ook binnen handbereik. Essentieel is het maken van de juiste keuzes, zonder keuzestress. Wolters Kluwer helpt je daarbij. Zowel in de aanloop naar je start als daarna. Zo bieden we je trainingen, ons blogplatform 'De online accountant' met whitepapers en checklists en uiteraard het online boekhoudpakket Twinfield. Duizenden kantoren gingen je voor; inmiddels voeren meer dan 250.000 bedrijven hun administratie in Twinfield. We delen graag onze ervaring!

3 belangrijke inzichten voor een snelle, veilige en efficiënte start

Als een eigen accountantskantoor je droom is, dan wil je geen nachtmerries over zaken die daarbij komen kijken. 3 tips:

1. Denk goed na over je onderscheidend vermogen

Jouw kantoor heeft unieke eigenschappen! Daarom kiezen ondernemers voor jouw aanpak. Bedenk wat jouw kantoor uniek maakt en benadruk dat. Heb je veel kennis van een specifieke branche? Of loop je voorop in automatisering? Bedenk verder wat je doelgroep beweegt. Onderzoek toont o.a. aan dat ondernemers graag besparen op administratiekosten, overstappen lastig vinden, graag in de cloud werken en liever steeds meer zelf doen. Wat zijn jouw antwoorden daarop? Bedenk daarbij waarom je eigenlijk doet wat je doet. Heb je een visie waarmee je de harten van je klanten wint? Zet het op je website.

2. Word een moderne accountant

Je gaat met je tijd mee. Maar wat betekent dat precies? Belangrijk is dat je dichtbij je klant gaat staan. De basis is vertrouwen. En dat verdienen je niet alleen door je boekhoudkennis in te zetten, maar ook je kennis over de nieuwste wet- en regelgeving, bedrijfsprocessen en de techniek. Jij voegt waarde toe, je bent geen kostenpost. Zorg voor een gezonde samenwerking. Eentje waarin je dankzij de technologische vooruitgang je klanten enerzijds tijd bespaart en anderzijds helpt geld te verdienen.

3. Automatiseer in Twinfield zo ver mogelijk

De keuze van een goed boekhoudpakket vormt het fundament voor je eigen bedrijfsvoering en van je klanten. Twinfield richt zich op accountantskantoren en hun wensen om slim te werken. Bijvoorbeeld in al hun administraties tegelijk, ongeacht het aantal administraties. Je kan Twinfield met meer dan 500 andere applicaties koppelen en je administraties centraal inrichten en beheren 'over alle administraties heen'. Ook Basecone is onderdeel van Wolters Kluwer, waardoor je snel en efficiënt documenten kan digitaliseren en in een workflow kan aanbieden aan je klanten. Taken die in andere pakketten vaak lastig zijn, zijn kinderspel in Twinfield. Zo kun je o.a. bij fiscale eenheden vanuit 1 scherm consolideren en je kunt activa verkopen zo van de ene administratie naar de andere, binnen een Fiscale Eenheid. En je verhoogt in slechts enkele klikken het btw-percentage van 6% naar 9%, in al je administraties tegelijk. Of dat er nou 3, 300 of 3000 zijn. Slim, efficiënt en eenvoudig dus. Op twinfield.nl lees je er alles over en maak je binnen 5 minuten een gratis proefomgeving aan!

COLUMN

Richard Engelfriet

*DAGVOORZITTER VAN DE DAG
VAN DE MKB-ACCOUNTANT*



Een trotse mkb-accountant blijft vooral niet zichzelf

Persoonlijk heb ik een enorme hekel aan het advies dat u altijd uzelf moet blijven. Ik vind dat als u iets wilt bereiken, u vooral aan uzelf moet werken. Of dacht u nou echt dat toen Willem Holleeder uit de gevangenis werd gelaten, de gevangenisdirecteur tijdens het exitgesprek tegen Willem zei: 'Mijnheer Holleeder, mijn belangrijkste advies voor u is dat u vooral uzelf blijft'.

“PROFESSIONALS DIE TROTS ZIJN OP HUN VAK BLIJVEN NIET ZICHZELF, MAAR BLIJVEN ZICHZELF ONTWIKKELEN.”

Nu bent u natuurlijk geen zware crimineel. En ik begrijp best dat u zoiets als 'authenticiteit' leuk vindt. Zeker bij succesvolle mensen is het charmant als ze ogenschijnlijk zichzelf zijn gebleven. Denk aan van die types als Richard Branson, de CEO van Virgin. De man heeft nog altijd een woeste haarbos, draagt cowboylaarzen en spijkerbroeken. U zult hem zelden in een pak met stropdas aantreffen. Het zou zomaar een mkb-accountant kunnen zijn. Maar wat vindt u dan van iemand die jaren op de markt heeft gewerkt in Amsterdam en daar altijd met zijn collega's foute grappen aan het maken was? Mag die ook zichzelf

blijven? En vond u het dus acceptabel dat Gordon, want daar heb ik het hier over, als jurylid in Holland's Got Talent aan een Chinese meneer vroeg of hij 'nummertje 39 met rijst' ging zingen? Reken maar dat Gordon volstrekt zichzelf was. Die man maakt de hele dag dat soort grappen. Volgens mij was de kritiek op Gordon volslagen terecht. Hij moet zich eens gaan ontwikkelen en leren dat bepaalde grappen gewoon te ver gaan. Zeker op nationale televisie. Hij moet, met andere woorden, dus niet 'gewoon zichzelf blijven'. Voor bedrijven geldt hetzelfde advies. Kent u De Gruyter nog? De ooit zo succesvolle kruideniersketen met het 'snoepje van de week' bleef ook jarenlang lekker authentiek vasthouden aan een formule die ooit succesvol was. Concurrent Albert Heijn zag dat consumentenwensen veranderden, en veranderde mee. De Gruyter is failliet en Albert Heijn springlevend.

'Jezelf blijven' is vaak een excuus om maar gewoon te blijven doen wat u altijd al deed. Als u verder wilt komen in het leven, moet u aan uzelf werken en dus veranderen. En daarom adviseer ik u te stoppen met dat inhoudsloze geklets over 'dichtbij jezelf blijven'. Het maakt de zaken alleen maar nodeloos ingewikkeld en vaag. Jezelf blijven is een advies voor mensen die graag lekker zweverig hun chakra's willen herijken. Professionals die trots zijn op hun vak blijven niet zichzelf, maar blijven zichzelf ontwikkelen. En mensen ook trouwens. Ik hoor liever iemand zeggen: 'Ik wil graag een betere vader worden en meer tijd doorbrengen met mijn kinderen' dan dat iemand zegt 'Ik wil als vader vooral mezelf blijven'.

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



Herman Pleij

*GAAT IN OP 'DE IDENTITEIT
VAN DE MKB-ACCOUNTANT
IN CULTUURHISTORISCH
PERSPECTIEF'*

Van de redactie

'Wij zijn in Nederland goed in ruziemaken'

"We zitten om de tafel en dagen elkaar uit. En dat heeft enorme welvaart opgeleverd. Hoe komt dat? We hebben de pest aan hiërarchieën, we houden niet van grootschaligheid, nee, wij doen het met elkaar en dat leidt tot een enorme ideeënrijkdom. Daardoor hebben wij veel op tafel kunnen leggen in de wereld. Wat heeft dat met accountancy te maken? Meer dan u denkt."

Met deze boodschap daagt Herman Pleij, emeritus hoogleraar historische Nederlandse letterkunde, u uit om na te denken over de identiteit van de mkb-accountant in historisch perspectief. Tijdens zijn lezing op de Dag van de mkb-accountant geeft hij u daar handreikingen toe vanuit zijn verlangen om antwoorden op hedendaagse identiteitsvraagstukken te formuleren op basis van onze geschiedenis.



Denk bijvoorbeeld aan onze traditionele hang naar gelijkheid, waardoor je volgens Pleij in Nederland al gauw van verbeelding wordt beschuldigd, in de zin van hoogmoed. Hij schrijft in zijn boek *Moet nog steeds kunnen*: "In deze moerasdelta zijn we allemaal gelijk. En laat niemand denken dat hij meer gelijk is dan een ander." Hoogmoed en trots worden als snel met elkaar in verband gebracht, en dat is een waardevolle kanttekening bij het nieuwste manifest van Novak over de trots van de

mkb-accountant. Want Novak bedoelt daarmee trots zijn op het vak en de rol richting klanten en maatschappij in bredere zin. Trots kan een belangrijke motivator, inspirator en aanjager zijn van het vertrouwen, de waardering, de betrokkenheid en uiteindelijk ook de prestaties van professionals.

Het moeten uitleggen van wat je precies bedoelt om niet verkeerd begrepen te worden, in dit geval trots, is ook typisch Nederlands. We zijn volgens Pleij pragmatisch en deugden zijn oké zolang je kunt uitleggen wat je eraan hebt. En over wat oké is, heeft iedereen volgens hem een mening. "Voortdurend wordt alles ter discussie gesteld. We zijn getraind in ruziemaken als middel om vooruit te komen. We zijn immers onze eigen baas, niet belemmerd door dwingende autoriteiten of knellende hiërarchieën. Tenminste, dat willen we graag denken en demonstreren."

En, heeft u uw mening al klaar? Laat u inspireren, overtuigen, of gewoon vermaken door de lezing van Herman Pleij.

Herman Pleij gaat in op 'De identiteit van de mkb-accountant in cultuurhistorisch perspectief' van 16.30 tot 17.15 uur op het Visma-podium.



FOTO: EVERT-JAN DANIELS



De eerste softwareoplossing voor het complete compliance-/ riskproces binnen de accountancy.



Dapas Software, de bedenker van de Dapas Process Manager (workflow practice-managment), is begin 2018 gestart met ontwikkeling van de Dapas Compliance Manager (DCM).

Met de DCM willen we het accepteren en voortzetten van een cliënt en opdracht faciliteren, met andere woorden de beheersing van het gehele proces rondom de cliënt- en opdrachtacceptatie, alsmede de continuatie van cliënten van het accountants-/ administratiekantoren. Natuurlijk op basis van de huidige wet en regelgeving. Voor de:

- Audit (WTA);
- Non-Audit (NVKS);
- Overige dienstverlening.



DAPAS
COMPLIANCE MANAGER

Elk kantoor weet dat hier steeds meer de nadruk op komt te liggen, maar vreemd genoeg is daar tot op heden geen goede softwareoplossing voor bedacht. Tot december 2018!

Het optimaliseren van werkprocessen doen we al met de DPM. Nu is het de beurt aan het compliance-/riskproces om deze te standaardiseren in de DCM. Door deze standaardisatie ontstaat er ook meer inzicht in het riskproces voor alle medewerkers binnen het accountants-/ administratiekantoor.

Ook Dapas is aanwezig op 13 december tijdens de Dag van de mkb-accountant om u op de beursvloer onze DCM te laten zien. Benieuwd? Bezoek onze

- Cliëntacceptatie/-continuatie
- Opdrachtacceptatie/-continuatie
- Cloud based
- WTA/NVKS-proof

*SYLVESTER SCHENK, REGISTER
BELASTINGADVISEURS:*

‘DE MKB- ACCOUNTANT MOET VOORUIT KIJKEN’

Leendert Haaring



Sylvester Schenk

Sylvester Schenk, directeur fiscale zaken bij het Register Belastingadviseurs (RB), zal net als vorig jaar de vakken-nissessie ‘Eindejaarstips en fiscale actualiteiten’ verzorgen op de Dag van de mkb-accountant. Accountantsmagazine ging bij Sylvester op de koffie en vroeg hem onder andere naar zijn mening over het Belastingplan 2019.

“Wat we constateren in het nieuwste Belastingplan is dat de lusten terechtkomen bij het grootbedrijf en veel lasten bij het midden- en kleinbedrijf. En dat kan natuurlijk niet”, vertelt Sylvester Schenk, directeur fiscale zaken bij het RB, de beroepsvereniging van belastingadviseurs voor het mkb. Dat de dividendbelasting van tafel is, juicht Sylvester toe. De aandacht zou wat hem betreft nu moeten uitgaan naar de ‘echte ondernemer’, maar over wie hebben we het dan? In fiscale zin is een ondernemer iemand die voor eigen rekening en risico een onderneming drijft en rechtstreeks aansprakelijk is voor de verplichtingen van die onderneming. “Jan met de klusbus, is dat een ondernemer? Fiscaal dus wel, maar ik vind dat de echte ondernemer zich onderscheidt door personeel in dienst te hebben en investeringen te doen”, licht Sylvester toe. “De echte ondernemer is een werkgever. Er gaat nu veel aandacht uit naar zzp’ers en ik gun hen van harte inkomensafhankelijke maatregelen, maar ik zie zzp’ers als werknemers zonder werkgever. Zij hebben niet de ambitie om te groeien of om voor banen te zorgen. Ik zou liever een hogere afdrachtsvermindering in de loonbelasting of een ruimhartiger investeringsaftrek willen zien voor de echte ondernemers.”



NAAM
Sylvester Schenk

WERKZAAM BIJ
Register Belastingadviseurs

WEBSITE
www.rb.nl

Ook voor
de beste fiscale
opleiding voor
accountants
moet je bij
het RB zijn

De RB
Daar begint
elk fiscaal
antwoord
mee

Op financieel gebied ben je als (register)accountant het eerste aanspreekpunt voor ondernemers. Maar voor specifieke fiscale vraagstukken mis je misschien net wat kennis en vaardigheden. De nieuwe fiscale opleiding RB College biedt de mogelijkheid om in twee jaar tijd te werken aan een stevige fiscale basis. Je leert op hbo-niveau de wet- en regelgeving te interpreteren en toe te passen in de fiscale mkb-adviespraktijk. Ga voor meer informatie naar rbcollege.nl of bel (0345) 54 70 00.

CONSISTENTIE

Wat Sylvester betreft moet er vooral goed gekeken worden naar consistentie in de wetgeving. “Een voorbeeld: er wordt op dit moment voor tientallen miljarden geleend bij eigen bv’s. Als jij een bv hebt met een spaarrekening van 5 ton en je krijgt 0,5 procent rente van de bank, dan doe je er verstandig aan om die 5 ton te lenen van de bv en er een huis van te kopen. Als jij echter die rekening leegvreet omdat je geen inkomen hebt – in feite is hier gewoon sprake van een dividenduitkering – dan snap ik dat de Belastingdienst daar iets tegen wil doen. Dat de Belastingdienst serieus kijkt of iets een lening is of niet, is natuurlijk prima. Maar je moet als Belastingdienst niet zeggen: boven de 5 ton wordt het te complex en kunnen we het niet monitoren, en onder de 5 ton kunnen we dat wel. De Belastingdienst doet overigens ook een heleboel zaken heel goed. Dat mag ook wel eens gezegd worden.”

PRIVACY

Sylvester heeft regelmatig contact met mkb-accountants. Volgens Sylvester heeft de gemiddelde mkb-accountant veelal voldoende kennis op het gebied van materieel belastingrecht om ondernemers goed te kunnen adviseren. Denk bijvoorbeeld aan de inkomstenbelasting, de vennootschapsbelasting en de omzet- en loonbelasting. “Net als iedereen moet de mkb-accountant zijn grenzen kennen. De mkb-accountant is een fiscale huisarts, geen specialist. Voor de mkb-accountant zie ik zeker bedreigingen op het formeelrechtelijke vlak”, vertelt Sylvester. “Zaken als meldingen, dossieropbouw, wat kan wel en wat kan niet op belastinggebied, daarvoor kan de gemiddelde mkb-accountant het beste doorverwijzen naar bijvoorbeeld een belastingadviseur. Ik zie overigens voor zowel de mkb-accountant als de belastingadviseur issues op het gebied van privacywetgeving. Dat is voor beide adviseurs natuurlijk nooit een reden geweest om voor dit beroep te kiezen, maar je moet wel die zaken op orde hebben. Met privacywetgeving is geen droog brood te verdienen, maar je raakt er als je niet uitkijkt wel een heel brood mee kwijt.”

2019

Welke fiscale wijzigingen per 2019 zijn van belang voor de ondernemer en voor de adviesrol van de mkb-accountant? “De beperking van de termijn van de verliescompensatie en de afschrijving van de beperking op onroerende zaken”, antwoordt Sylvester. “De mkb-accountant moet ook rekening houden met maatregelen die geruime tijd geleden zijn aangenomen en per 2019 in werking gaan tre-

RB

Het Register Belastingadviseurs (RB), gevestigd in Culemborg, is de beroepsvereniging van belastingadviseurs voor het mkb. Het RB heeft ruim 7.500 leden. De vereniging behartigt hun belangen richting overheid en politiek, geeft vaktechnische informatie en ondersteunt de leden in de beroepsuitoefening. Ook biedt het RB opleidingen om belastingadviseur te worden en PE-cursussen om de opgedane kennis te onderhouden en te verbreden. Leden van het RB worden ondersteund via de website RB-plaza (www.rb-plaza.nl), de digitale toegangspoort tot het RB. Het RB biedt ook landelijke studiebijeenkomsten en kringen, die in het teken staan van kennisoverdracht.

den. Het bekendste voorbeeld is de ‘Tesla-taks’, waarbij de bijtelling van 4 procent voor elektrische auto’s beperkt blijft tot een waarde van 50.000 euro. De mkb-accountant moet vooruitkijken. Als de dga-taks in 2022 wordt ingevoerd, moet je tijdig in actie komen, zodat je niet op 1 januari 2022 achter de feiten aanloopt.”

KENNISSESSIE

Over de kennissessie die Sylvester Schenk geeft tijdens de Dag van de mkb-accountant kan hij voorsnog weinig vertellen. “Het is nog te onduidelijk hoe het definitieve Belastingplan eruit komt te zien”, vertelt Sylvester. “Ik ben reuze benieuwd hoe het Belastingplan uitpakt voor de mkb-ondernemer. In december weten we pas zeker wat ons in 2019 staat te wachten. Ik hoop in ieder geval dat de Eerste Kamer de tijd neemt voor een zorgvuldige behandeling. Met het heroverwegen van de dividendbelasting is het bouwwerk dat gepresenteerd wordt totaal anders geworden”, aldus Sylvester. Net als vorig jaar zal Sylvester Schenk de kennissessie ‘Eindejaartips en fiscale actualiteiten’ verzorgen tijdens de Dag van de mkb-accountant. “Vorig jaar was de Dag van de mkb-accountant een geslaagde bijeenkomst. Ik hoop op 13 december weer een heleboel mkb-accountants te mogen begroeten tijdens mijn kennissessie. Ik kijk ernaar uit.”

Sylvester Schenk verzorgt de kennissessie ‘Eindejaartips en fiscale actualiteiten’ in de Twinfield-zaal, Ronde I vindt plaats van 14.10 tot 15.00 uur en ronde II van 15.30 tot 16.30 uur.

GETMONKEYS, WINNAAR
EXACT CLOUD AWARD
VOOR SAMENWERKING:

‘TECHNOLOGIE IS EEN TOOL EN GEEN DOEL’



Maarten van Leeuwen
en Maarten Smulders

Leendert Haaring

GetMonkeys won op 10 oktober jongstleden de Exact Cloud Award voor Samenwerking. Deze financiële dienstverlener uit Amsterdam blinkt volgens de jury uit in het samenwerken met klanten en partners. GetMonkeys ontzorgt ondernemingen door optimale inzet van automatisering en het bieden van een Chief Financial Officer (CFO) op afstand.

GetMonkeys wordt gerund door finance professionals Maarten van Leeuwen en Maarten Smulders. “Bij mijn vorige baan boden wij als accountantskantoor diensten aan op het gebied van de jaarrekening, fiscale ondersteuning en administratie”, vertelt Maarten van Leeuwen. “Ik merkte echter dat wij nauwelijks bij snelgroeiende start- en scale-ups aan tafel kwamen. De interesse van die bedrijven gaat niet uit naar de boekhouding en de jaarrekening. Zij willen vooral vooruitkijken en hebben behoefte aan iemand met wie ze kunnen sparren over een budget, een businessplan of het verhogen van de marge. Toen dacht ik: ik heb de kennis in huis en ondernemers hebben een bepaalde behoefte, hoe brengen we die zaken bij elkaar?” Maarten Smulders en Maarten van Leeuwen bundelden hun krachten binnen GetMonkeys en boden ondernemers een nieuwe vorm van dienstverlening: een CFO op afstand.

MATCH

“Het dienstenpakket van GetMonkeys bestaat uit drie pijlers”, vertelt Maarten Smulders. “Wij bieden ‘compliance’, waaronder fiscale, boekhouding- en jaarrekeningwerkzaamheden, en ‘control’, waaronder rapportagewerkzaamheden en forecasts. Met het bieden van ‘CFO-services’, onze derde pijler, onderscheiden wij ons van het traditionele accountantskantoor.”

Een ondernemer kan desgewenst een beroep doen op een CFO uit het netwerk van GetMonkeys. “Welke CFO we introduceren bij een onderneming hangt af van de werkzaamheden”, licht Maarten Smulders toe. “Stel dat een onderneming wil gaan herstructureren, dan zorgen wij dat er een match komt met een CFO die daar ervaring in heeft. Het principe dat een CFO één vast persoon moet zijn, laten wij los. Wij bieden een club van professionals die jou gaan helpen.”

BLIJ

Het model van GetMonkeys bleek een schot in de roos. Het kantoor bestaat nu een kleine twee jaar en bedient ruim 90 ondernemingen, onder andere in Utrecht en Amsterdam. En het kantoor blijft groeien. GetMonkeys blijkt weinig moeite te hebben om CFO’s aan zich te binden. “Zij kunnen bij ons doen wat zij leuk vinden”, geeft Maarten van Leeuwen als verklaring. “Veel financiële dienstverleners zijn 20 van de 40 uur in een werkweek bezig met de boekhouding. Daar worden zij niet blij van. En ‘blij zijn’ is een van onze kernwaarden: de klant moet blij zijn, de CFO moet blij zijn en wij moeten blij zijn.” Voor de CFO’s zet GetMonkeys momenteel een community op, waar zij met elkaar in contact kunnen treden en met elkaar kunnen sparren.

VIRTUEEL

Voor het leveren van goede dienstverlening is het voor GetMonkeys van belang dat de digitale infrastructuur bij de klant goed is ingericht. GetMonkeys maakt door middel van het door hen ontwikkelde Finance Model Canvas eerst een doorsnede van een onderneming op ICT-gebied en bekijkt vervolgens of processen slimmer kunnen worden ingericht door de inzet van software. “Wij kunnen onze eerste twee pijlers, ‘compliance’ en ‘control’, virtueel inrichten voor een ondernemer”, vertelt Maarten Smulders. “Alles wat ‘non-core’ is, proberen we zoveel mogelijk te digitaliseren. Door het eerste deel ‘lean’ te maken met behulp van verschillende tools beschikt de ondernemer over budget om desgewenst een finance professional

in te schakelen voor zaken die er écht toe doen. Technologie is en blijft een tool en geen doel. Hebben ondernemers een financierings- of managementteamvraagstuk, dan kunnen zij via ons een finance professional op uurbasis inhuren. Wij zijn voor hen de ‘linking pin.’”

**“HET PRINCIPE DAT EEN
CFO ÉÉN VAST PERSOON
MOET ZIJN, LATEN WIJ LOS.
WIJ BIEDEN EEN CLUB
VAN PROFESSIONALS DIE
JOU GAAN HELPEN.”**

BLIJVEN INNOVEREN

Welke tip heeft GetMoneys voor mkb-accountantskantoren die ook de ambitie hebben om zich te onderscheiden ten opzichte van andere dienstverleners? “Kijk met een frisse blik naar jouw model”, vertelt Maarten van Leeuwen. “Waar verdien je nu jouw geld mee, waar laat je kansen liggen, hoe kun je nieuwe markt aanboren, hoe houd je jouw klanten aan boord, hoe kun je slimmer en efficiënter werken? Als accountantskantoor moet je jezelf kritische vragen blijven stellen. Neem in ieder geval nooit genoegen met de manier waarop je nu werkt. Durf te blijven innoveren.”



NAAM

Maarten van Leeuwen en
Maarten Smulders

WERKZAAM BIJ
GetMonkeys

WEBSITE
getmonkeys.io



ACCOUNTANT OF CIJFERCOACH

Officieel is hij Senior Accountant. Maar hij is het type accountant dat cijfers écht doorziet. In de loop der tijd is hij zo steeds meer een bedrijfsadviseur geworden. Klanten noemen hem daarom – met respect – de CijferCoach. Omdat hij cruciale patronen in de cijfers herkent, is hij veel meer dan een accountant. En als je cijfers zo in de vingers hebt, heb je alle tijd om ook te adviseren.

Net als 400.000 andere financiële professionals vertrouwt hij voor zijn cijfers, op software van Exact.

Accountancy groeimodel

Wil jij jezelf ook ontwikkelen tot adviseur en de cijfers volledig doorzien? Ontdek dan het groeimodel, waarmee je in 4 stappen meer waarde toevoegt aan de relatie met je klanten.

Bekijk het groeimodel op exact.nl/accountancy-groeimodel

=exact

Japke-d. Bouma

PRESENTEERT DE TOP 10 VAN ERGSTE JEUKWOORDEN IN ACCOUNTANCYLAND

Van de redactie



‘Pak jij je rol om de kwaliteitskaders in te regelen zodat de klant centraal komt te staan?’

Ze weet niet precies waar het ooit begon en waarom het maar mis blijft gaan - met al die ‘jeukwoorden’ op kantoor. Ze weet wél dat we met al die vage taal moeten stoppen. Japke-d. Bouma heeft er haar persoonlijke missie van gemaakt om als ‘taalamazone’ af te rekenen met de ergste en hardnekkigste taaltrends en laat zien hoe het anders kan.

“Want we worden niet beter van al die vaagtaal”, zegt Japke-d. “Punten op de horizon, de klant centraal, laaghangend fruit, je rol pakken, het borgen van kwaliteit, het inregelen van kwaliteitskaders, de corebusiness herijken; het zijn kantoorclichés waar we maar niet van afkomen. Je gaat er niet harder van werken, je werk wordt er niet beter van en je krijgt er niet meer salaris door. Sterker nog: ze werken vooral onduidelijkheid en onzekerheid in de hand. Mensen zijn bang om dom over te komen als ze doorvragen wat die termen nu precies betekenen. Daarom zegt niemand er wat over, het zal wel zo horen.”

“Echt naar wordt het als er met deze taal wordt gelogen”, vindt Japke-d. “Zoals: ‘We denken dat je je talenten beter buiten de organisatie kunt inzetten’. Of: ‘Waar een deur dichtgaat, gaat ergens anders een raam open’. Dan bedoelen ze meestal dat je ontslagen bent.” De allerergste leugen vindt ze: ‘Ik betreur de ontstane ophef’. Dit noemt ze “kinderachtige liegtaal waarmee vooral politici zich ergens onderuit proberen te kletsen”. Jeukwoorden worden volgens haar vooral gebruikt door mensen hoger in de hiërarchie die graag dingen vaag willen houden, de lagere echelons nemen het vervolgens over alsof het geen vage taal is. Vervolgens durft niemand te zeggen dat het vaag is. “Heel vaag allemaal. En ergerlijk.”

“Als kind was ik al gevoelig voor taal”, zegt Bouma. “Ik moest toen al lachen met mijn vader, voormalig politieagent, om de gewichtige taal die hij tegenkwam in processen verbaal: ‘braaksporen’, ‘voertuig’ (auto) en ‘woning’ (huis). Later, als journalist, werd ik getraind om door te vragen, om het in heldere taal aan de lezer uit te leggen. Voor ons op de redactie is het een dagelijks gevecht om gewichtige taal van politici, bestuurders, managers en wie dan ook, in klare taal om te zetten. Ik schreef ooit een column over kantoortaal en daar kreeg ik zoveel reacties op, dat ik er uiteindelijk twee boeken over heb geschreven.”

En Japke-d. treedt op. Zoals tijdens de Dag van de mkb-accountant. We hebben haar een aantal suggesties voor jeukwoorden toegestuurd die u als mkb-accountant vast bekend in de oren klinken. We zijn heel benieuwd naar wat ze ervan vindt. Maar, wees gewaarschuwd! Haar bevindingen op 13 december kunnen ook over u gaan. “Veel mensen lachen er gelukkig om”, zegt ze. “En zo is het ook bedoeld, als satire. Ik hoop dus dat alle verbinders, aanjagers en teamplayers in de zaal dat ook weer op 13 december zullen doen. Even een kwestie van ‘omdenken’, zie het als een ‘uitdaging’ waar je weer ‘sterker uit zult komen’, haha.”

Japke-d. Bouma behandelt ‘Jeukwoorden voor de mkb-accountant’ van 11.30 tot 12.15 uur op het Visma-podium.

VAN VOREN
ACCOUNTANTS:

FAMILIEBEDRIJF IN DIENST VAN WEST ZEEUWS- VLAANDEREN

Leendert Haaring

Van Voren Accountants, een familiebedrijf uit IJzendijke, bedient vooral mkb-ondernemers in West Zeeuws-Vlaanderen, een regio met zo'n 25.000 inwoners. Het kantoor is een van de eerste leden van Novak en besloot om onlangs over te stappen naar een Novak-kantoorlidmaatschap PLUS.

Advisering van startende ondernemers, de inrichting van de administratie, het bieden van real-time inzicht, administratieve dienstverlening, het samenstellen van de jaarrekening, belastingadvies, bedrijfseconomisch advies en het opstellen van een ondernemingsplan. Dat zijn de diensten die Van Voren Accountants allemaal aanbiedt. "Na het halen van mijn AA-diploma kon ik niet meer werkzaam zijn bij een administratiekantoor. Ik besloot toen om in 1999 samen met mijn collega Eric de Vries mijn eigen accountantskantoor op te richten", vertelt Peter van Voren AA. "De loonadministratie lieten we toen nog steeds verzorgen door het administratiekantoor waar wij vandaan kwamen en wij regelden voor hen accountantswerkzaamheden." "Sinds oktober vorig jaar kunnen klanten bij ons ook direct de loonadministratie afnemen. Zo bieden wij onze klanten een totaalpakket aan diensten", vult Jimmy de Bruyn RA aan.

GEMOEDELIJK EN INFORMEEL

Jimmy de Bruyn werd benaderd door Annabel van Voren AA, de dochter van Peter, om samen kantooreigenaar te worden. "Toen Annabel besloot om accountant te worden en het kan-



Peter van Voren,
Annabel van Voren en Jimmy de Bruyn

toor wilde overnemen, raadde ik haar aan om het niet allemaal zelf te willen doen", vertelt Peter. "We zochten links en rechts naar een geschikte kandidaat", vult Annabel aan. "Mijn man, die ook bij Van Voren Accountants werkt, en ik kenden Jimmy van het wielrennen en na overleg met Peter besloten we om hem te benaderen. Je moet iemand vinden die bij jouw kantoor past. De klik, daar gaat het om. Jimmy leek ons het ideale type voor Van Voren Accountants."

Jimmy werkte eerder bij EY in Eindhoven, maar was toe aan een nieuwe uitdaging. Hij wilde ook graag wat dichterbij huis werken. "Ik werkte in de controlepraktijk en dat is toch een andere wereld. Bij Van Voren Accountants is de sfeer gemoedelijk en informeel, bij een big-4-kantoor gaat het er soms toch iets harder aan toe. Ik heb geen moment spijt gehad van de overstap. Als er iets is, zijn we er voor elkaar. Dat is het grote voordeel van het werken in een klein team."

TREND

Van Voren Accountants heeft vijftien medewerkers in dienst, waaronder dus drie accountants, een fiscalist en drie loonadministrateurs. Het kantoor heeft zich nooit bewust gespecialiseerd in een bepaalde sector. Daar is de regio te klein voor. "Omdat wij in een grensgebied werken, krijgen wij te maken met Belgen die hier komen werken of

wonen", licht Jimmy toe. "Het werken voor grensarbeiders is een aparte tak van sport. Soms moeten zij zowel in België als in Nederland belastingaangifte doen. Wij hebben gelukkig goed contact met Belgische collega-kantoren waarop wij een beroep kunnen doen, mocht dat nodig zijn." "Wat hier ook nog speelt is toerisme in de kustregio. Horecagelegenheden, campings en hotels hebben wij daarom ook vaak als klant", vult Peter aan.

KANTOORLIDMAATSCHAP PLUS

Van Voren Accountants is een van de eerste leden van Novak. Waarom heeft Van Voren Accountants zich destijds aangesloten bij Novak? "Ik leerde Guus Ham kennen tijdens een bijeenkomst en hij kon mij vol enthousiasme overtuigen om lid te worden. Door een beroep te kunnen doen op Novak voor ondersteuning heb je als accountant niet het gevoel er helemaal alleen voor te staan", vertelt Peter.

Van Voren Accountants neemt het Novak Kwaliteitssysteem Basisvariant 1 af voor het uitvoeren van samenstellingsopdrachten. Deze variant bevat onder andere de modules Kantoorregelingen, Administratieve dienstverlening en Samenstellingsopdrachten inclusief overige non-assurance-opdrachten. "Wij hebben ook cursussen gevolgd bij Novak Opleidingen, bijvoorbeeld voor het up-to-date houden van het kwaliteitssysteem en maken gebruik van de korting voor het volgen van mkb-cursussen bij NBA Opleidingen", vult Annabel aan.

NEUTRAAL

Van Voren Accountants maakt ook graag gebruik van de mogelijkheid om vragen te stellen via de servicedesk Novak DIRECT. "Onlangs kregen wij een HRM-vraag van een klant", vertelt Peter. "Wij konden die vraag aan Novak voorleggen, kregen snel een goed antwoord en konden dit doorspelen naar onze klant."

Een maand geleden besloot Van Voren Accountants naar aanleiding van een digitale nieuwsbrief van Novak over te stappen naar het Novak-kantoorlidmaatschap PLUS. "Het mooie van dit lidmaatschap is dat je gratis online toegang krijgt tot de modellenbank, met fiscale en juridische modellen", vertelt Annabel. "Met dit lidmaatschap krijgen we vooral ook extra kortingen op diensten die we al afnemen", vult Jimmy aan. "Per saldo betalen we niet zo gek veel meer, maar we kunnen wel gebruikmaken van een breder pakket aan mogelijkheden en diensten."



NAAM

Peter van Voren,
Annabel van Voren en
Jimmy de Bruyn

WERKZAAM BIJ

Van Voren Accountants

WEBSITE

www.vanvoren.nl

NOVAK-MANIFEST:

TROTS VAN DE MKB-ACCOUNTANT

Van de redactie



Zoals sporters trots kunnen zijn om te mogen deelnemen aan de Olympische spelen namens hun land, kunnen ook professionals trots zijn op hun vak en de rol die ze spelen richting hun klanten en de maatschappij in bredere zin. Trots is als brandstof voor de bezieling van mensen, in dit geval dus professionals: mkb-accountants. Het nieuwste manifest van de vereniging Novak beschrijft deze trots en zeven kernkwaliteiten die daarbij passen.

Modelmatig is trots, Pride in het Engels, binnen de context van de P van Public (maatschappelijk verkeer/debat/opinie), zowel een gevolg als ook een oorzaak van:

- Purpose (een tot de verbeelding sprekende bedoeling),
- Personality (persoonlijkheid, identiteit, karakter),
- Principles (intenties, uitgangspunten, principes, kenmerken), en
- Performance (competenties, prestaties, resultaten).

Uiteindelijk kunnen we dus stellen dat: 'Pride drives Performance'. Hoe trotser de mkb-accountants zijn op zichzelf en het vak dat ze uitoefenen, hoe beter ze zullen presteren.

PUBLIC

Allereerst draait het er dus om de publieke opinie goed te kennen en daarop in te spelen. Er is heimwee naar de accountant als sparringpartner. De accountant lijkt, gevangen door een doorgeschooten hervormingsproces, een 'angsthaas te zijn ge-

worden'. Die de regels centraal stelt in plaats van de klant. Juist de mkb-accountant kan meer dan ooit vol overtuiging aan de kant van de klant gaan staan: het mkb, dat de motor van onze economie is! Maar liefst 70% van de werknemers in de private sector werkt in het mkb en 99% van het totaal aantal bedrijven in Nederland behoort ertoe. Gezamenlijk zijn ze verantwoordelijk voor ruim 60% van het Bruto Binnenlands Product.

PURPOSE

Mkb-accountants vervullen een cruciale rol, zijn dus zeer betekenisvol, in dit mkb gedreven economisch verkeer. Zij treden op als betrouwbare dienstverleners en krachtige partners die concreet bijdragen aan de groei en ontwikkeling van het mkb in Nederland. Naast de traditionele accountantsactiviteiten geven mkb-accountants strategische lange termijn adviezen. Klanten doen daarbij een beroep op hun verstand van ondernemerschap, hun diepgaande kennis van branches en zien hen als sparringpartner voor alles wat met hun bedrijf te maken heeft.

De mkb-accountant is de Accountant Adviseur en daarmee de vertrouwensadviseur voor het mkb met

meerwaarde ten opzichte van de administratiekantoren. De mkb-accountant staat empathisch en slagvaardig aan de kant van de klant: gaat hand in hand met Ondernemend Nederland! Of zoals het samen met ONL ontwikkelde MKB Toekomstplan 2030 stelt: 'Samen Nederland Ondernemender' is het betekenisvolle doel!

PERSONALITY

De persoonlijkheid die de mkb-accountant hierbij als professional kenmerkt is te karakteriseren als:

- actief (energiek, creatief, uitdagend),
- authentiek (echt, uniek, empathisch, volwassen), en
- eigentijds (geavanceerd, van deze tijd, in beweging).

Mkb-accountants beseffen dat het niet alleen om de financiën draait, maar juist ook om de integrale verbinding hiervan met de onderneming en zeker ook de ondernemer als mens en zijn motieven, wensen, verlangens en dromen maar ook zijn angsten, vragen, twijfels en onzekerheden.

PRINCIPLES

Als het gaat om de vraag wat klanten en in bredere zin de maatschappij mag verwachten van een mkb-accountant, zijn er door de Novak in dit verband de 'A-B-C-drivers' als principes voor het functioneren van de professionals ontwikkeld. Mkb-accountants zijn:

- *Ambitieu*s (eerzuchtig, ijverig om een betere positie te krijgen richting de mkb-ondernemer), omdat zij:
 - zich via maatwerkproducten onderscheiden van andere aanbieders, zoals administratiekantoren;
 - na afloop van een training/cursus in staat zijn voldoende onderscheidend in gedrag op te treden richting de mkb-ondernemer;
 - meedenken en input verschaffen via inspraakorganen (ALV/werkgroepen) als basis voor een betere positionering richting stakeholders.
- *Betrokken* (aandacht voor gevoelens en gedachten van mkb-ondernemers), omdat zij
 - geleerde vaardigheden en kennis via training/sessies inzetten richting de mkb-ondernemer;
 - gedachten en gevoelens (h)erkennen van mkb-ondernemers en professionele begeleiding geven via kennis van communicatie en adviesvaardigheden;
 - juiste vaardigheden (h)erkennen en toepassen van acquisitie tot het graf.

- *Competent* (mkb-accountants zijn bekwaam, kundig, vaardig en capabel), omdat zij
 - geleerde kennis en vaardigheid inzetten en afstemmen op de mkb-ondernemer.

PERFORMANCE

Meer specifiek, zo blijkt zowel uit onderzoek als navraag bij klanten en diverse stakeholders, komen de prestaties van de moderne mkb-accountant nu en naar de toekomst toe tot stand door zeven kernkwaliteiten:

- technische, vakinhoudelijke en ethische competenties.
- intelligentie, de bekwaamheid om kennis te vergaren en problemen op te lossen.
- creativiteit, origineel denken en nieuwe ideeën genereren.
- inzicht en overzicht op het vlak van digitale technologie en mogelijkheden.
- emotionele intelligentie, emoties en gevoelens kunnen her- en erkennen, empathisch vermogen.
- visie, langetermijndenken en op trends kunnen anticiperen.
- ervaring in het begrijpen van klantenwensen en -verwachtingen en daarop adequaat kunnen inspelen en waarde creëren.

De mkb-accountant is een gepassioneerde adviseur en partner in business voor het mkb en staat binnen de context van het maatschappelijke speelveld strijdbaar en slagvaardig aan de kant van de klant, de mkb-ondernemer. De mkb-accountant is net als Intell ooit claimde 'inside' het succes van de mkb-ondernemer. Ten opzichte van een administratiekantoor is een mkb-accountant krachtiger en meer werkzaam: de mkb-accountant in zijn rol als Accountant Adviseur, als Trusted Advisor, voegt advieswaarde toe voor de ondernemer als ook assurance-waarde voor het maatschappelijk verkeer. In de wereld van de financiële dienstverlening is de accountant het enige beroep dat een wettelijke grondslag kent en ook nog beschermd wordt!

Als het tenslotte gaat om de waarden die de mkb-accountant richting haar klanten wil vertegenwoordigen en (mede) waarmaken, zijn dat succes en vooruitgang.

De mkb-accountant 'empowered' zijn klanten, mkb-ondernemers, om op zowel persoonlijk als professioneel succesvol te zijn en dit succes continu te ontwikkelen, vooruitgang te boeken. De mkb-accountant, hand in hand met Ondernemend Nederland.

IS DE ACCOUNTANT VERANDERMoe?

Marcel Kurvers

De veranderingen binnen wet- en regelgeving voor accountants volgen elkaar in rap tempo op. De praktijk leert dat steeds meer accountants niet snel genoeg mee veranderen. Met enige regelmaat moet worden geconcludeerd dat accountantskantoren niet compliant zijn ten aanzien van wet- en regelgeving.

De Nadere voorschriften kwaliteitssystemen (NVKS), de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG), de nieuwe Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft), de aanscherping van de Nadere voorschriften controle- en overige standaarden (NV COS), de Nadere voorschriften Non-Compliance with Laws

and Regulations (NV NOCLAR). Met enige regelmaat moet worden geconcludeerd dat accountantskantoren niet compliant zijn ten aanzien van deze nieuwe wet- en regelgeving. Vaak komt dit doordat men simpelweg te laat is met het verdiepen in de wijzigingen, de impact en de implementatie ervan. Soms begint men pas op het moment



dat een periodieke kwaliteitstoetsing voor de deur staat en leunt men grotendeels weer achterover tot kort voor de eerstvolgende kwaliteitstoetsing. De vraag is hoe dit komt en wat het effect hiervan is. Daarnaast is het van belang om te bekijken hoe dit kan worden voorkomen. De NVKS biedt hiervoor handvatten.

TEKORT

In 'Trends in Accountancy 2006 – 2007' van het NIVRA werd destijds vermeld dat accountants verandermoe waren. Het lijkt erop dat door de veranderingen in wet- en regelgeving van de afgelopen jaren het predicaat 'verandermoe' bij accountantskantoren inmiddels weer de kop op steekt. Steeds meer accountants lijken af te haken. In sommige gevallen betekent dit zelfs dat de accountantstitel wordt ingeleverd. Een onwenselijke situatie, zeker gezien vanuit de situatie dat er een toenemend tekort is aan accountants, met name binnen het domein van de wettelijke controles.

Ook de positieve economische situatie lijkt een rol te spelen. De druk vanuit de cliënten neemt steeds verder toe, evenals het werk. Uiteraard zijn dit positieve ontwikkelingen. Echter, aangezien de cliënt normaal gesproken op de eerste plek komt, zorgt dit er bijna automatisch voor dat er te weinig tijd

(lees prioriteit) over is voor andere zaken binnen het kantoor. Zo ook het bijblijven voor wat betreft wet- en regelgeving. Dit wordt in veel gevallen versterkt door de krapte op de arbeidsmarkt. Vacatures kunnen steeds moeilijker worden ingevuld. Degenen die zich doorgaans binnen het kantoor met vaktechniek bezighouden, zijn vaak ook de personen die tot over hun oren in het werk zitten.

FRUSTREREND

Het niet tijdig mee veranderen met wet- en regelgeving zorgt ervoor dat een kantoor in een vicieuze cirkel terechtkomt. Zo blijkt in de praktijk dat een deel van de kantoren bijvoorbeeld de NVKS en de AVG nog niet heeft geïmplementeerd, terwijl de aandacht inmiddels zou moeten uitgaan naar zaken als de Wwft en de NV NOCLAR. Door steeds langer te wachten, loopt een kantoor steeds verder achter de feiten aan. Dat is frustrerend voor een kantoor. De 'zin en energie' om wijzigingen door te voeren verdwijnt en het gevoel van onvrede neemt toe.

HULPMIDDEL

Het is voor elk accountantskantoor belangrijk om goed te blijven kijken naar de wet- en regelgeving die strikt voor het kantoor van toepassing is en om vervolgens tijdig te anticiperen op veranderingen

UP-TO-DATE MET DE NAJAARSACTIE NOVAK KWALITEITSSYSTEEM

Profiteer dit najaar van minstens 60% korting op de aanschaf van het Novak Kwaliteitssysteem. Per 1 januari 2019 zijn er weer de nodige wijzigingen en vernieuwingen in wet- en regelgeving waar u zich op moet voorbereiden. Denk aan de nieuwe NV NOCLAR en aanscherpingen in de NVKS en Standaard 4410 voor samenstellingsopdrachten. Daarnaast is de nieuwe Wwft onlangs in werking getreden. Mocht u hier nog niet klaar voor zijn en nog geen gebruikmaken van het Novak Kwaliteitssysteem, dan heeft Novak dit najaar een uiterst aantrekkelijke actie voor u!

Met het Novak Kwaliteitssysteem implementeert u binnen een handomdraai (nieuwe) wet- en regelgeving die voor 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 is een integraal kwaliteitssysteem op zowel kantoor- als opdrachtniveau, is up-to-date, praktisch, schaalbaar en technologisch vooruitstrevend. Het geeft niet alleen invulling aan uw stelsel van kwaliteitsbeheersing, maar ook aan de beheersing van kwaliteit binnen uw kantoor. Het Novak Kwaliteitssysteem is modulair opgebouwd. Op basis van uw accountancy-opdrachten stelt u eenvoudig uw Novak Kwaliteitssysteem samen. Hierbij kunt u kiezen uit één van de drie basisvarianten, op dit moment tegen uiterst scherpe tarieven met de najaarsactie:

- **Variant 1:** voor de samenstelpraktijk: normaal € 996,-*, nu € 398,-*;
- **Variant 2:** voor de samenstelpraktijk met enkele (bijzondere) assurance-opdrachten maar zonder (vrijwillige) controleopdrachten: normaal € 1.178,-*, nu € 471,-*;
- **Variant 3:** voor een gecombineerde samenstel- en assurancepraktijk inclusief (vrijwillige en/of wettelijke) controleopdrachten: normaal € 1.976,-*, nu € 790,-*.

**Deze tarieven zijn inclusief de 20% korting die Novak-leden standaard krijgen.*

Overtuig uzelf en meld u vandaag nog aan voor een begeleide online demo. Zo kunt u op eenvoudige wijze kennismaken met het Novak Kwaliteitssysteem en zelf ervaren wat u hiermee kunt. Stuur een e-mail naar novak@novak.nl en wij nemen zo snel mogelijk contact met u op om de online demo in te plannen. Met het Novak Kwaliteitssysteem in Scientia heeft u uw kwaliteitssysteem volledig in de cloud. Het Novak Kwaliteitssysteem bevat allerhande hulpmiddelen om enerzijds invulling te geven aan de kwaliteit van uw kantoor en anderzijds de kwaliteit te beheersen conform de NVKS (denk aan de verplichte jaarlijkse evaluatie). Elk accountantskantoor, van eenmanskantoor tot middelgroot kantoor, kan met het Novak Kwaliteitssysteem uit de voeten.

Bent u nog geen kantoorlid van de stichting Novak? Geen probleem. Door nu kosteloos lid te worden kunt u alsnog profiteren van bovenstaande aanbieding. U krijgt een gratis Novak-kantoorlidmaatschap BASIS* tot 31 december 2018.

** Vanaf 2019 betaalt u voor het Novak-kantoorlidmaatschap BASIS jaarlijks € 250,- (exclusief btw) tot wederopzegging.*

Bestel op www.novak.nl/novak-kwaliteitssysteem/ uw Novak Kwaliteitssysteem en profiteer van deze aantrekkelijke korting! Mocht u nog vragen hebben, dan staan wij u graag te woord. Dit kan zowel telefonisch via Novak DIRECT op 085-0220150 als per e-mail via novak@novak.nl.

Met één klik een volledig klantbeeld

Actuele handelsregisterpublicaties

Probeer nu:
4 weken gratis
companyinfo/
novak



Inzicht in eigendomsverhoudingen

UBO & compliance check

- ✓ **Betrouwbaar:** voldoet aan wetgeving
- ✓ **Actueel:** weet wat er speelt
- ✓ **Tijdsbesparend:** in één klik en op één plek

Kom langs voor een demo op de
Dag van de mkb-accountant en maak
kans op 1 jaar gratis Company.info



daarin. Accountants moeten hiervoor de actualiteiten van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) en Novak volgen, bijvoorbeeld door de wekelijkse digitale nieuwsbrief van Novak te lezen. Ook het gebruik van het Novak Kwaliteitssysteem is een goed hulpmiddel om bij te blijven. Dit voor wat betreft de door te voeren wijzigingen die nodig zijn vanuit veranderingen die binnen wet- en regelgeving plaatsvinden. Ook al worden de wijzigingen u hiermee op een presenteerblaadje aangereikt, het is nog steeds belangrijk is om tijdig actualisaties door te voeren. Novak organiseert hiervoor bijvoorbeeld sessies waarbij u onder begeleiding uw eigen kwaliteitssysteem kunt updaten. Even uit het kantoor zijn, helpt vaak al om de vrijgemaakte tijd ook daadwerkelijk te gebruiken om uw kwaliteitssysteem te actualiseren.

WAARNEMER

Het is goed om minimaal één persoon binnen het kantoor als verantwoordelijke voor wet- en regelgeving aan te wijzen. Deze verantwoordelijke draagt zorg voor het doorvoeren dan wel voorstellen van de benodigde veranderingen en de uitrol hiervan binnen het kantoor. De NVKS biedt hiervoor aanknopingspunten. Zo is het verplicht om vanuit de NVKS minimaal jaarlijks een evaluatie uit te voeren. Heeft u de evaluatie voor 2018 reeds afgerond en zijn eventuele aandachtspunten hieruit inmiddels geïmplementeerd in uw stelsel van kwaliteitsbeheersing? Deze aandachtspunten komen dan uit een volgende evaluatie niet opnieuw naar boven. Ook zaken als de naleving van

de AVG en Wwft kunt u tijdens deze evaluatie meenemen aangezien u ook hier periodiek aandacht voor dient te hebben. Indien een kantoor valt onder het verlicht regime van de NVKS, dient deze evaluatie zelfs plaats te vinden met een accountant van buiten uw kantoor. Dit kan bijvoorbeeld de waarnemer zijn. Heeft u geen accountant buiten uw kantoor die u kunt betrekken bij de verplichte evaluatie vanuit de NVKS, dan kan Novak u hierbij behulpzaam zijn. Hulpmiddelen voor de evaluatie (waaronder een model voor de te evalueren punten) zijn opgenomen in het Novak Kwaliteitssysteem.

KWALITEITSAMBITIE

De minimale kwaliteitsambitie vanuit de NVKS is het voldoen aan wet- en regelgeving bij de uitvoering van NVKS-opdrachten. Daar horen ook zaken als de AVG, de Wwft en de NV NOCLAR bij. Het niet tijdig geïmplementeerd hebben van nieuwe wet- en regelgeving dan wel het doorvoeren van wijzigingen daarin betekent dus automatisch een schending binnen uw kantoor. Immers, door het niet implementeren van wijzigingen voldoet u niet aan de minimale kwaliteitseis. Bij de periodieke kwaliteitstoetsingen zal vanaf 2019 meer aandacht komen voor de uitkomsten van de jaarlijkse evaluatie vanuit de NVKS, omdat dan een volledige cyclus onder de NVKS (van implementeren, evalueren en zo nodig aanpassen van het stelsel van kwaliteitsbeheersing) heeft plaatsgevonden. Voor dit najaar is het dus belangrijk om zo nodig een inhaalslag te maken, zodat u weer helemaal up-to-date bent.



NAAM
Marcel Kurvers

WERKZAAM BIJ
2-advise

WEBSITE
www.2-advise.com

DE KREDIETUNIE GAAT VERDER WAAR BANKEN STOPPEN:

‘IK KAN NU AL MIJN PASSIE IN HET BIERBROUWEN KWIJT’

FOTO: SANDRA REEB-GRUBER VAN FOTO GENOTEN

Marco Tetteroo, Frank Schoorl en Michel Verreij

Thomas Braun

Elke accountant kent het wel: een klant heeft een prachtig en zelfs realistisch plan. Er is geld nodig om de droom te verwezenlijken, maar de bank blijkt een onneembare vesting. Droom aan diggelen? Toch niet. De Kredietunie, een coöperatieve vereniging van én voor ondernemers, kan de reddende engel zijn. Zoals voor Michel Verreij uit Beverwijk: “Ik kan nu mijn dromen waarmaken.”

In café Broer & Zus is het een donkere bedoening. De bruine leren stoelen naast de sfeervolle boekenkast nodigen uit voor een goed gesprek, maar de lampen worden precies vandaag vervangen en de grote ruimte staat vol met zakken cement. Work in progress. “Als jullie zo weg zijn”, zegt eigenaar Michel Verreij (54), “trek ik mijn oude kloffie weer aan en ga ik verder met tegelen.” Voorheen heette de locatie in het centrum van Beverwijk ‘De Wijckermolen’. Het was een ‘stil’ bruin café, eigendom van Michels zwager.

ANDER PUBLIEK, ANDERE UITSTRALING

Het pand is een oude Hervormde kerk, plus pastoriewoning. De eigenaar, de broer van Michels vrouw, liet het allemaal aan zijn zus na bij zijn overlijden. Michel en echtgenote Jolanda besloten de woning grondig te renoveren en ook met de kroeg had hij grote plannen. “Ik werkte als IT’er voor het UWV, maar had al langer de ambitie om iets in de horeca te beginnen. En toen kwam dit op ons pad.”

Michel wilde meteen van het bruine café-imago af. “We hebben de stijl grondig veranderd. We wilden ons anders neerzetten. Een ander publiek, een andere uitstraling. Ons onderscheiden als horecazaak en uitgroeien tot speciaal biertuin. We werden lid van het plaatselijke wijn- en biergilde, waar mensen als hobby bier brouwen.”

LEVENS LICHT

Al snel werd Michel besmet met het bierbrouwvirus, zo zegt hij zelf. “Ik maakte samen met mijn zoon zelf recepten. Toen het eerste eigengemaakte bier klaar was zeiden we: ons bier ziet het levenslicht. Dat vond ik meteen een prachtige naam: Levenslicht. Zo ging het bier dus heten. Inmiddels hadden we al wat vaste klanten die bereid waren ons bier te proeven, als een soort panel. Toen zijn we wat professioneler en commerciëler gaan brouwen bij De Naakte Brouwers in Amstelveen. Zo’n 1.100 liter per maand inmiddels.”

CROWDFUNDING

Michel praat met veel passie en ambitie over zijn nieuwe leven: dat van bierbrouwer en eigenaar van een heus proeflokaal annex bierbrouwerij. “We willen groeien. Door ontwikkelen. Wij willen de koers opvaren richting stadsbrouwerij en proeflokaal. En we willen meer kunnen leveren aan bedrijven waar we nu nee tegen moeten zeggen. Er zijn zelfs ondernemers uit Brabant die bij ons willen proeven en bier willen afnemen, of die hun huisbier bij ons willen ontwikkelen. Maar dat kan nu nog niet.”

Dat kan wel als Broer & Zus een echte brouwerij wordt. Wanneer het bier niet meer wordt gebrouwen bij de Naakte Brouwers in Amstelveen, maar aan de Schans nummer 10 in Beverwijk. Daar is echter geld voor nodig. Er moeten grote ketels uit China komen

en de zaak moet flink aangepast. De houten vloer moet eruit en vervangen door beton omdat de vier (dure) ketels met totaal 6.000 liter bier anders door de grond zakken. “Met eigen liquide middelen reddden we het niet”, zegt Michel. “Totaal hadden we zo’n 160.000 euro nodig. Een deel daarvan hadden we zelf, een deel hebben we via crowdfunding bij elkaar gekregen, maar we kwamen nog zo’n 50.000 tekort. Dus gingen we naar de bank met de vraag of we de lage hypotheek die we hebben mochten openbreken en verhogen. Maar ja, elke euro die we verdienen gaat in de zaak dus ons netto resultaat is lager dan de bank had willen zien.” Het gevolg: nul op het rekest.

KREDIETUNIE

Het toeval zorgde echter voor een onverwachte wending. Op een braderie raakte Michel in gesprek met een vrouw die hem in contact bracht met Joost Swart, bestuurslid van de Kredietunie Kennemerland, één van de 26 bij de landelijke Vereniging Samenwerkende Kredietunies aangesloten coöperatieve verenigingen zonder winstoogmerk. “Misschien kunnen wij uitkomst bieden”, zei hij. Niet veel later mocht Michel zijn verhaal doen bij deze unie. “Ik heb mijn plannen voorgelegd en die werden goed ontvangen. Ik moest wel enorm met de billen bloot. Al mijn cijfers moesten op tafel en ik kreeg zulke kritische vragen, dat ik dacht: ze zien er niks in.”

Niets bleek minder waar. Michel werd na een succesvolle presentatie aan de leden van de Kredietunie Kennemerland gebeld met de verheugende mededeling dat een aantal leden wel brood zag in zijn plannen en dat een lening van 50.000 euro gerealiseerd kon worden.

Nu kunnen Michel en Jolanda verder. In december zal alles klaar zijn in de bierbrouwerij en het proeflokaal. Alles met dank aan een vrouw op de braderie? “Haha”, lacht hij, “dat was wel het begin. Want ik had nog nooit van de Kredietunie gehoord.” Een droom is uitgekomen? “Nou, een beetje wel. Maar ik droom gewoon verder, hoor. We willen tussen nu en een aantal jaar flink uitbreiden. Maar dankzij de Kredietunie kan ik nu wel een onderneming realiseren waar ik mijn passie volledig in kwijt kan.”

‘MICHEL EN JOLANDA VERDIENEN ONZE STEUN’

Waarom kreeg Michel Verreij de handen op elkaar van de leden van de Kredietunie Kennemerland? Frank Schoorl, in het dagelijks leven Accountant-Administratieconsulent en Register Belastingadviseur bij Schoorl & Partners accountancy & belastingadvies uit Haarlem: “Ondernemers die het

verdienen, krijgen altijd een lening van de Kredietunie.” Hij is medeoprichter en bestuurslid van Kredietunie Kennemerland. “Tegenwoordig kun je het wel verdienen, maar het bij de bank toch niet krijgen. De Kredietunie kijkt anders. Wij luisteren goed naar de plannen maar willen ook weten wie de echtgenote is, de zoon, wat stralen ze uit? We willen ruiken, proeven en voelen waar we eventueel geld in gaan steken. De kracht van de unie is de persoonlijke touch. Heel dichtbij de ondernemer komen, zeer kritische vragen stellen. Niet om tot een nee te komen, maar tot een ja.” Marco Tetteroo, voorzitter en in het dagelijks leven financieringspecialist bij Finance Partners uit Haarlem, vult aan: “De reden waarom wij bestaan is dat we ondernemerschap mogelijk willen maken voor ondernemers die het verdienen. Wij hebben een onthefingsvergunning van de AFM voor het mogen bemiddelen van leningen voor en door ondernemers tot een maximum van 250.000 euro. Er zijn Kredietunies die volgens het centrale kasmodel financieren waarbij de betreffende Kredietunie de kredietgever is. De Kredietunie Kennemerland heeft gekozen voor het bemiddelingsmodel, waarbij onze leden zelf de kredietgever zijn. De kredietnemer krijgt daarnaast ook gedurende de looptijd van het krediet een coach als sparringpartner toegewezen die wij binnen onze vereniging zoeken. Een ervaren ondernemer. Dat is een meerwaarde. Tegen de bank heeft Michel gezegd dat het resultaat onderaan de

**“DANKZIJ DE KREDIETUNIE
KAN IK NU WEL EEN
ONDERNEMING REALISEREN
WAAR IK MIJN PASSIE
VOLLEDIG IN KWIJT KAN.”**

streep lager is dan het zou moeten zijn omdat elke verdiende euro de zaak ingaat. Wij vinden dat logisch en geen reden om hem af te wijzen. Wij denken anders over dit soort dingen na. Zijn plan is goed, speciaal bier is hot en de markt is er. En we hebben genoeg knowhow en expertise in het bestuur en de vereniging, om een weloverwogen beslissing te kunnen nemen. Die heeft voor Michel en Jolanda goed uitgekomen en dat hebben ze helemaal aan zichzelf te danken.”

NOVAK-NIEUWS

Novak verhuist naar het Ondernemershuis Nederland!

Novak is flink in beweging en verheugd u te melden dat wij binnenkort onze activiteiten voortzetten op een nieuwe locatie. Eind november betrekken we het Ondernemershuis Nederland aan het Tournooiveld 3 te Den Haag. Deze nieuwe locatie biedt Novak meer mogelijkheden om verder te kunnen groeien en tegelijkertijd samen te werken met andere organisaties die zich hard maken voor de belangen van de mkb-accountant.

Het nieuwe pand aan het Tournooiveld is goed bereikbaar, heeft uitstekende parkeergelegenheid en biedt bovenal mogelijkheden voor onze leden om in een inspirerende omgeving met collega's of relaties af te spreken.

Onze leden en relaties ontvangen binnenkort een officiële adreswijziging. U bent van harte welkom op ons nieuwe kantoor!

Maak nu een afspraak voor uw jaarlijkse kwaliteitsreview

Valt uw kantoor onder het verlicht regime? Dan moet u vanuit de Nadere voorschriften kwaliteitssystemen (NVKS) jaarlijks een evaluatie uitvoeren van de kwaliteitsambitie en de wijze waarop het uitvoeren van NVKS-opdrachten conform regelgeving is gewaarborgd.

De evaluatie bespreekt u met een externe kwaliteitsbeoordelaar. De externe beoordelaar dient deskundig te zijn op het gebied van kwaliteitsbeheersing en ervaring te hebben met kwaliteitsbeheer-

sing. Een accountant van Novak kan deze rol op zich nemen. Het voordeel van het benoemen van een accountant van Novak is dat hij geen enkel commercieel belang heeft bij uw kantoor, deskundig is en uitgebreide ervaring heeft met kwaliteitsreviews. Maak daarom nu een afspraak voor externe kwaliteitsbeoordeling door contact op te nemen met Novak DIRECT via 085-0220150 of met onze accountant Bouwe Algra AA op 06-83521654.

Veelgestelde vraag: hoe vermeld ik meerjarige financiële verplichtingen?

Regelmatig krijgen wij via onze servicedesk Novak DIRECT vragen over het vermelden van meerjarige niet in de balans opgenomen financiële verplichtingen in de jaarrekening. Hieronder lichten wij ons antwoord toe. Doe er uw voordeel mee!

Meerjarige financiële verplichtingen die niet in de balans zijn opgenomen worden vermeld onder 'Niet in de balans opgenomen verplichtingen'. Onder meerjarige financiële verplichtingen vallen verplichtingen waarbij de prestatie en de tegenprestatie nog moeten worden geleverd. Denk hierbij bijvoorbeeld aan huur, pacht, operationele leasing, erfpacht, bevrachtingsovereenkomsten en licentieovereenkomsten. Het totale bedrag van de verplichting wordt vermeld, gesplitst naar looptijd van meer dan een jaar en meer dan vijf jaren. Heeft u ook een vraag over het vermelden van meerjarige financiële verplichtingen in de jaarrekening, of heeft u een andere vraag (vaktechnisch of kantoorgerelateerd)? Neem dan contact op met Novak DIRECT via 085-0220150, wij helpen u graag verder!

Stap nu gratis over op het Novak-kantoorlidmaatschap PLUS en profiteer van nog meer voordeel!

Maakt u op dit moment gebruik van het Novak-kantoorlidmaatschap? Dan bieden we u de mogelijkheid om in 2018 gratis gebruik te maken van het kantoorlidmaatschap PLUS.

Hiermee bieden we u naast alle onderdelen van het Novak-kantoorlidmaatschap nog eens extra korting op onze adviestarieven en opleidingen. Tevens krijgt u toegang tot de online (juridische) modellenbank en vaktechnische notities. Het Novak-kantoorlidmaatschap PLUS is het meest complete en meest voordelige service-lidmaatschap voor de mkb-accountant. Als u in 2018 overstapt op het kantoorlidmaatschap PLUS betaalt u in 2018 niets extra's en vanaf 1 januari 2019 jaarlijks slechts € 750,-* exclusief btw. Nieuwsgierig naar alle diensten en tarieven behorende bij het kantoorlidmaatschap PLUS? Kijk dan op www.novak.nl/lidmaatschap/.

*voor iedere nevenvestiging geldt € 375,- exclusief btw extra bij gebruik Novak-kantoorlidmaatschap PLUS (vanaf 2019).



VOOR IN DE AGENDA



Opleidingen uitgelicht

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

NBA OPLEIDINGEN: KENNIS AANGIFTEN INKOMSTENBELASTING

Deze cursus behandelt de meest voorkomende vragen die bij de aangifte inkomstenbelasting van ondernemers en directeurs-grotaandeelhouders worden gesteld. Aan de orde komen vragen over wetgeving, attentiepunten, actuele rechtspraak en praktijkvoorbeelden.

Fletcher Hotel Nieuwegein-Utrecht
17 december @ 14:00 - 21:00

**U KUNT ZICH INSCHRIJVEN VOOR
DEZE OPLEIDINGEN OP
WWW.NOVAK.NL/OPLEIDINGEN.
DAAR VINDT U OOK
HET COMPLETE AANBOD.**

NBA OPLEIDINGEN: DE FISCALE POSITIE VAN DE DGA

In deze cursus staan de fiscale interdependenties tussen enerzijds de DGA en zijn holding en anderzijds tussen de holding en de werkmaatschappijen centraal. Wat zijn de fiscale kaders van geldstromen en onderliggende contracten tussen die gelieerde partijen? Naast de theoretische onderbouwing van de fiscale positie van de DGA neemt u ook een aantal praktische hulpmiddelen, zoals een aantal modelovereenkomsten, mee naar huis.

Novotel Eindhoven
18 december @ 14:00 - 21:00

NBA OPLEIDINGEN: BV EN PERSONENVENNOOTSCHAP

Sinds het nieuwe BV-recht in 2012 werd ingevoerd, is het goed mogelijk de BV in te richten als een maatschapsachtige figuur. Typische maatschapsbepalingen, zoals regelingen over uittreding en 'bad-leaver bepalingen' kunnen thans in de statuten van de BV worden verankerd. Voordelen van deze situatie worden besproken, maar ook de nadelen, en de afweging om dit soort afspraken in statuten of in een aandeelhoudersovereenkomst neer te leggen.

Postillion Hotel Amersfoort-Veluwemeer
20 december @ 15:00 - 20:00 uur

Ctrl zorgt dat het klopt.

het digitale hart van jouw accountantskantoor

Tijdens de Dag van de mkb-accountant op 13 december laten wij zien hoe je efficiënt én AVG/GDPR-proof documenten kunt uitwisselen met klanten. En dat doen we op een unieke manier! Loop je bij ons langs?

 MeetingDistrict - stand 10



Continu informatie heen en weer aan het pingpongen met je klanten? Dat klopt niet.

Wij bieden een veilige en tijdsbesparende oplossing om klantgegevens op te vragen. Dit biedt onder andere:

- Voortgangsbewaking en rapportage;
- standaard en gepersonaliseerde vragenlijsten;
- koppeling met eigen dossierapplicaties;
- een veilige werkomgeving.

Benieuwd wat deze oplossing is?
Kijk snel op: www.ctrl.nl/datklopt

SCHRIJF U NU IN
EN MIS HET NIET

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

Powered by:



MKB-
ACCOUNTANT

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.
- NBA: 6 PE-uren | RB: 3 PE-uren



Meer informatie?

Mail of bel ons via novak@novak.nl / 070 - 3524002

www.dagvandemkbaccountant.nl



Novak. Voor de mkb-accountant.