

**Nummer 1
Jaargang 9**

**DECEMBER
2020**

ACCOUNTANTS MAGAZINE

Het vakblad voor de mkb-accountant en het accountantskantoor

COLUMN

**“STARTERS?
DIE HEBBEN
HET NU ECHT
ZWAAR”.**

INTERVIEW

**“SUBSIDYCLOUD:
HELPT DE ADVIESROL
VAN MKB-ACCOUNTANTS
TE VERSTERKEN”.**

INTERVIEW

**NOVAK PLUS:
“ALS JE GAAT REKENEN,
DAN ZIE JE DAT HET
JE MEER OPLEVERT DAN
DAT HET JE KOST”.**

**BETAALD KRIJGEN
ÉN UW KLANTRELATIE
GOEDHOUDEN**

**NOVAK DIRECT FAQ:
GEBEURTENISSEN NA
BALANSDATUM**

**IS UW KANTOOR WEL
BEKEND MET HET INLOOP-
EN UITLOOPRISICO?**

Business-changing cloudplatform

Onscheidenende
dienstverlening creëren



Ongekend in
automation



Onbeperkte dashboard- en
rapportagemogelijkheden



Als kantoor hebt u software nodig waarmee u alle kanten op kunt bewegen. Veranderingen zijn immers een fact of life, u wilt vooruit met uw kantoor en ook uw cliënten vooruithelpen. Hoe u dat het beste kunt doen verandert continu, zowel door technologische ontwikkelingen, de behoeften van uw cliënten en externe factoren. Visma.net Accountancy is unieke, flexibele software, klaar om mee te bewegen met elke situatie.

Wilt u meer weten over Visma.net Accountancy?
Kijk dan op visma-accountancy.nl



INHOUD



**EINDEJAARSTIPS: WERKKOSTEN-
REGLING, HYPOTHEEKRENT, AFTREKPOSTEN EN OVER-
DRACHTSBELASTING** P. 13



**NOVAK PLUS: "ALS JE GAAT
REKENEN, DAN ZIE JE DAT HET
JE MEER OPLEVERT DAN
DAT HET JE KOST".** P. 19



**"SUBSIDYCLOUD:
HELPT DE ADVIESROL VAN
MKB-ACCOUNTANTS
TE VERSTERKEN"** P. 24



**IS UW KANTOOR WEL
BEKEND MET HET
INLOOP- EN
UITLOOPRISICO?** P. 30



WELKOM DOOR GUUS HAM

P. 05

**NOVAK EN KRITON BIEDEN COMPLETE ONLINE
PE-TOOL DIE VOLDOET AAN EISEN NVPE 2019** P. 06

**BETAALD KRIJGEN ÉN UW
KLANTRELATIE GOEDHOUDEN**

P. 09

**"HORIZONTAAL TOEZICHT? DAAR HEBBEN DE
MEESTE ONDERNEMERS WEL OREN NAAR"** P. 10

**"STARTERS? DIE HEBBEN HET
NU ECHT ZWAAR".**

P. 16

**NOVAK DIRECT FAQ:
GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM** P. 21

**ACCOUNTANCY BENCHMARK
2020 - 2021, VOOR EN NA DE CORONACRISIS** P. 27

Colofon

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

Negende jaargang

Redactie
Guus Ham
directeur Novak en Novaa
Dianne van Essen
Sharon Hotinga

Redactieadres
Toumoiveld 3
2511 CX Den Haag
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 van Novaa.

U kunt ook een los jaarabonnement
afsluiten op Novak accountants-
magazine. Dit kost 75 euro per jaar.
Opzegging kan uitsluitend per
kalenderjaar en moet vóór 15 oktober,

voorafgaand aan het nieuwe
contributiejaar, schriftelijk worden
gemeld.

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

Vormgeving
BADE creatieve communicatie
www.bade.nl

* 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,
opnamen of op enige andere manier
zonder voorafgaande schriftelijke
toestemming van de uitgever.

 **novak**
Voor het mkb-accountantskantoor

 **novaa**
Nederlandse Organisatie van
Accountant Adviseurs

Is de salarisverwerking van uw klanten in goede handen?



U wilt natuurlijk dat de salarisverwerking van uw klanten vlekkeloos verloopt. Belangrijk daarbij is dat de daarvoor verantwoordelijke salarisprofessionals up-to-date zijn en blijven qua vakkenis. Deze salarisprofessionals herkent u aan de titel RSa of RPP. Die titels mogen gevoerd worden door salarisprofessionals die NIRPA-geregistreerd zijn en betekenen dat de houder ervan aantoonbaar op de hoogte is van actuele wet- en regelgeving. Een NIRPA-registratie is een sterk kwaliteitssignaal richting uw klanten waarvoor u de salarisverwerking verzorgt.

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 vakkenis 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 goot aantal accountantskantoren zijn salarisprofessionals collectief bij het NIRPA heeft aangesloten. Huurt u salarisprofessionals in? Let er dan op dat zij NIRPA-gecertificeerd zijn!

NIRPA

Kwaliteitsborging voor salarisprofessionals

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).

COLUMN

Guus Ham

*DIRECTEUR NOVAK
EN NOVAA*



Pak die telefoon als u ergens tegenaan loopt!

Mijn voorwoord aan het begin van dit jaar begon ik met de woorden van Novak-lid Bianca Boekhout: “Ik wil gewoon een steady kantoor runnen en er zijn voor mijn klanten”. Wie had toen kunnen denken dat die behoefte nu al meer dan 9 maanden onder druk staat? Ik kijk terug op een onrustige periode waarin snel gehandeld moest worden om nieuwe wet- en regelgeving aan te laten sluiten op de nieuwe situatie. Tegelijkertijd stonden we paraat om ondernemers zo goed mogelijk te ondersteunen. We hebben daar als

zou gooien. De lancering van menig innovatie is ongetwijfeld ondergesneeuwd geraakt door al het “coronageweld”. Daarom spreek ik mijn waardering des te meer uit voor die ondernemers die ondanks deze onzekere tijden, de energie en het doorzettingsvermogen hebben om vooruit te kijken en te blijven investeren. Die veerkracht geeft hoop. Lees bijvoorbeeld eens het artikel over SubsidyCloud in dit magazine; jonge ondernemers die het leven van accountants en ondernemers makkelijker willen maken. Juist nu een welkome aanvulling in ons dienstenpakket.

“DE LANCERING VAN MENIG INNOVATIE IS ONGETWIJFELD ONDERGESNEEUWD GERAAKT DOOR AL HET ‘CORONAGEWELD’.”

sector met zijn allen hard aan gewerkt en er mede voor gezorgd dat de bv Nederland zo goed als mogelijk is blijven doordraaien. Daar mogen we trots op zijn. Of zoals Marjan Heemskerk zegt in dit magazine: “Ons werk doet ertoe, het is belangrijk. En daarmee de impact die we kunnen maken voor ondernemers. Als we dat blijven onthouden komen we, samen met onze klanten, de komende tijd wel door”.

Hoewel er veel focus lag op ondersteunende diensten gericht op de coronacrisis, heeft Novak ook diverse partnerships gesloten op andere terreinen. En ik moet zeggen, die afleiding was welkom en werkte ontvullend. Want we moeten niet vergeten dat veel ondernemers geïnvesteerd hebben in de ontwikkeling van nieuwe producten en services niet wetende dat de coronacrisis roet in het eten

Ik weet zeker dat u als mkb-accountant energie haalt uit de samenwerking met dit soort ondernemers. Om door te blijven gaan en er alles aan doen om die ondernemer in zijn flow te houden. Vergeet echter niet om ook goed voor uw kantoor en collega's te zorgen. Het thuiswerken kan zijn tol eisen en onzekerheid over de klantportefeuille kan stress opleveren. Weet dat wij bij Novak voor u klaar staan en dat uw lidmaatschap allerlei voordelen met zich meebrengt om de dagelijkse zorgen op kantoor te verlichten. Neem bijvoorbeeld de nieuwe PE-regeling die in 2021 ingaat. Geen 40 PE-punten meer per jaar, maar een persoonlijk PE-portfolio. Om deze overgang in goede banen te leiden en accountants in de dagelijkse praktijk te ontzorgen, heeft Novak samen met Kriton een PE-tool ontwikkeld. Een alles-in-één-oplossing die voldoet aan de eisen uit de NVPE 2019. U leest er meer over in dit magazine.

Tot slot, ik kan het niet vaak genoeg benadrukken: pak die telefoon als u ergens tegenaan loopt. Als lid van Novak kunt u altijd terecht bij onze servicedesk Novak DIRECT. Voor vragen over vaktechniek, maar ook over waarneming, kwaliteitsbewaking en HRM.

We zijn er voor u, en kijken met u uit naar een nieuw jaar waarin we vertrouwen op elkaar om door te kunnen blijven gaan.

NOVAK EN KRITON BIEDEN COMPLETE ONLINE PE-TOOL DIE VOLDOET AAN EISEN NVPE 2019

NBA-leden voor wie over 2020 nog de oude PE-systematiek geldt, krijgen t/m 30 juni 2021 de gelegenheid om te voldoen aan de PE-verplichting 2020. Dat heeft het NBA-bestuur besloten in het kader van de 'inhaalverplichting'.

DE NOVAK PE-COACH

Novak kan mkb-accountantskantoren in de volle breedte ondersteunen door middel van de PE-coach. Denk aan ondersteuning bij het formuleren van leerdoelen, het kiezen van bijpassende activiteiten, het monitoren van de voortgang, meekijken met de vastlegging in het PE-portfolio, ondersteuning bij de jaarlijkse evaluatie en de PE-communicatie met de NBA. Ook is in individuele gevallen maatwerk mogelijk.

VOOR ALLE DEVICES

De PE-tool is een onlinetool die op alle smartphones en desktopomgevingen gebruikt kan worden. Vanuit de 'mobile first' gedachte is de tool optimaal te gebruiken op een smartphone of tablet. Zowel pdf-, txt- als csv-bestanden kunnen gedownload worden. Op deze wijze kan het portfolio bij de NBA aangeleverd worden voor het geval dat de accountant in de steekproef valt. Alle documentatie, zoals opleidingscertificaten, kan in de PE-tool worden vastgelegd en online bewaard worden. Ook de verplichte evaluatie aan het einde van het jaar kan digitaal worden opgeslagen. Indien gewenst kan een ingebouwde check of goedkeuring vanuit Novak worden verzorgd.

LICENTIE EN BESCHIKBAARHEID

De PE-tool wordt aangeboden per kalenderjaar tegen een jaarlicentie. De kosten zijn afhankelijk van het pakket. De PE-tool is beschikbaar vanaf december 2020, zodat accountants tijdig kunnen beginnen met het opstellen van hun PE-portfolio voor 2021.

LAAT U INFORMEREN TIJDENS DE DEMODAGEN!

Novak organiseert digitale demobijeenkomsten. Deze bijeenkomsten zijn zowel geschikt voor individuele accountants als voor grotere kantoren die over een eigen omgeving wensen te beschikken.

lingen binnen het beroep en in wet- en regelgeving, verplichte onderwerpen vanuit de NBA, zelfstudie en actuele maatschappelijke thema's. Omdat de PE-tool opleidersonafhankelijk is, is er ruimte voor de eigen, 'in company' trainingen en opleidingen.

VOOR KLEINE EN GROTE KANTOREN

De PE-tool is geschikt voor zowel eenmanskantoren als grotere kantoren. In alle gevallen is het van belang dat een koppeling ontstaat tussen de doelen die op kantooniveau worden gesteld en (leer)doelen op individueel niveau. Voor grotere kantoren zijn sturings-, monitorings- en compliance-mogelijkheden van belang om zo grip te houden op de processen, vakbekwaamheid en kwaliteit van het kantoor. Niet alleen accountants maar eventueel ook overige medewerkers zoals assistenten, fiscalisten en salarismedewerkers kunnen zo gemonitord worden op voortgang en ontwikkeling.

Meer informatie over alle mogelijkheden, demobijeenkomsten, workshops, de pakketten en advies op maat, vindt u op www.novak.nl/pe-mkb. Heeft u nu al vragen? Stuur dan een mail naar Guus Ham via g.ham@novak.nl.

Door: de redactie

In 2021 gaat de nieuwe PE-regeling in voor mkb-accountants. Geen 40 PE-punten meer, maar een persoonlijk PE-portfolio. Hierdoor gaat voor de individuele accountant het nodige veranderen. Waar eerst het kwantitatieve aspect dominant was, komt in de nieuwe systematiek de nadruk te liggen op het kwalitatieve aspect. Om deze overgang in goede banen te leiden en accountants in de dagelijkse praktijk te ontzorgen, bieden Novak en Kriton samen een online PE-tool aan.

ALLES-IN-ÉÉN-TOOL VOOR DE ACCOUNTANT

De online PE-tool is een web-oplossing waarin de individuele accountant zijn PE-portfolio kan bijhouden. Alle stappen die in de nieuwe PE-regeling gezet moeten worden, kunnen hierin – en dus op één plek – digitaal worden vastgelegd, opgeslagen en bewaard. Dit inclusief diploma's en certificaten. Als de PE-tool compleet wordt doorlopen en goed wordt ingevuld, voldoet de accountant aan alle eisen vanuit de NVPE 2019.

VOOR ALLE SOORTEN TRAININGEN EN OPLEIDINGEN

De tool biedt alle ruimte om persoonlijke wensen en keuzen te maken. Mocht de accountant in de tool op basis van zijn functie en huidige en toekomstige werkzaamheden suggesties voor passende leerdoelen aangereikt willen krijgen dan is dat mogelijk. Ook zullen leeractiviteiten aangedragen worden die passen bij de gekozen leerdoelen. Denk hierbij aan cursussen over belangrijke ontwikke-



Partner van administratie- en accountantskantoren

Asperion is leverancier van slimme en complete online boekhoudsoftware. Maar bovenal zijn wij business partner voor vele administratie- en accountantskantoren. Al 15 jaar ontwikkelen we software voor financieel dienstverleners en ondernemers.

Asperion helpt kantoren bij de inrichting en ondersteuning van klanten en medewerkers. Het zit in het DNA van Asperion om met kantoren en hun klanten samen te werken. En dat allemaal tegen een vast en helder tarief.

Méer dan online boekhouden
www.asperion.nl/novak



BETAALD KRIJGEN ÉN UW KLANTRELATIE GOEDHOUDEN

Door: Jeroen van de Haar, Directeur-eigenaar bij Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders

Er is geen ondernemer die de gevolgen van de coronacrisis niet merkt. Met een enkeling gaat het nu juist beter, maar de meeste hebben of krijgen het lastig. Er kunnen dan betalingsproblemen ontstaan. Wanneer de betaling van uw factuur uitblijft en uw klant door de jarenlange relatie een beroep doet op uw geduld en vertrouwen kan dat lastig zijn. Zeker wanneer voor deze klant de volgende reeks werkzaamheden zich weer aandient en u het gevoel hebt dit niet te kunnen weigeren. Hoe zorgt u er dan voor dat u betaald krijgt én uw klantrelatie goedhoudt?

SCHERP OP UW EIGEN DEBITEURENBEHEER

Het is goed om juist in een tijd als deze kritisch te kijken naar uw eigen debiteurenbeheer. Monitor bijvoorbeeld betalingstermijnen strak en neem contact op met uw klanten voordat een betalingstermijn overschreden wordt. Of maak een quickscan van uw klanten om mogelijke risico's te herkennen en te voorspellen. Blijf in elk geval goed communiceren met uw klant over openstaande facturen en probeer bij betalingsproblemen altijd tot een oplossing te komen.

BOSVELD EN NOVAK SLUITEN OVEREENKOMST

Als ondanks een verscherpt debiteurenbeheer een betaling uitblijft, kan een incassotraject gestart worden door een incasso- of deurwaarderskantoor.

Novak heeft met Bosveld Incasso en Gerechtsdeurwaarders een overeenkomst gesloten dat voordelen oplevert voor de Novak-leden. Leden kunnen rekenen op een persoonsgerichte aanpak om de factuur betaald te krijgen. Door op een constructieve en doortastende manier het gesprek aan te gaan met uw klant, kunnen er betalingsafspraken gemaakt worden en hoeft de klantrelatie niet negatief te worden beïnvloed. U houdt dan tijd, geld en positieve energie over voor andere klanten en werkzaamheden.

Speciaal voor alle Novak-leden biedt Bosveld diverse aanbiedingen. Neem contact op met Novak DIRECT via www.novak.nl/kantoorondersteuning of via novak@bosveld.nl



nog veel te weinig Novak-kantoren hier gebruik van, vindt Guus Ham: "Iedereen die zich via ons bij HT heeft aangesloten is tevreden. Leden krijgen dat ook terug van hun klanten. Het geeft structuur in werkprocessen en biedt invulling aan de kwaliteit die kantoren moeten leveren. Ik zou zeggen, maak nou eens wat tijd vrij om je in HT te verdiepen.

aangepast toezicht. We hanteren geen kwaliteitskeurmerk. De koepelorganisaties waarborgen een bepaalde kwaliteit en marktwerking draagt daaraan bij." De komende tijd vindt de doorontwikkeling van HT plaats (dHT). Een belangrijk actiepoint is het gelijktrekken van de aanpak van issues op de verschillende kantoren van de Belastingdienst;

Brouwer Accountant en Belastingadviseur uit Heerenveen heeft zich aangesloten bij het convenant HT tussen Novak en de Belastingdienst: "De voordelen zijn: één aanspreekpunt bij de Belastingdienst, sneller zekerheid over de aanslag, aangepast toezicht, bijvoorbeeld bij controles en vragenbrieven, en slechts steekproefgewijze boekenonderzoeken door de Belastingdienst. Daar hebben de meeste ondernemers wel oren naar."

"HORIZONTAAL TOEZICHT? DAAR HEBBEN DE MEESTE ONDERNEMERS WEL OREN NAAR"

MAAR HOE ZIT DAT MET HUN FISCAAL ADVISEURS? ZIET U DE MEERWAARDE VAN HT EN DHT?

Door: de redactie

Toen Novak-directeur Guus Ham een aantal jaren geleden vertelde over Horizontaal Toezicht (HT), werd hij nog net niet bekogeld met tomaten. Want met HT "ben je de verlengde arm van de Belastingdienst, wij zijn er toch voor de ondernemer?!". Tegenwoordig zien steeds meer mkb-accountants de voordelen van HT, juist voor die ondernemer. Dat heeft mede te maken met de toenemende kwaliteitseisen die aan kantoren worden gesteld, maar ook de doorontwikkeling van HT (dHT) speelt een rol. Peter Paul Aalbers (directeur mkb) en Bert Snoek (relatiebeheerder HT mkb), beiden werkzaam bij de Belastingdienst, geven samen met Guus Ham een update.

FISCAAL GETOUWTREK

"Met de start van HT in 2005 heeft de Belastingdienst het commitment afgegeven om met fiscale dienstverleners intensief samen te willen werken", vertelt Bert Snoek. "Van fiscaal getouwtrek met grote bedrijven, zijn we overgestapt op individuele convenanten die veel meer rust in de tent brachten. In 2008 is HT ook beschikbaar gekomen voor het mkb. Via convenanten met inmiddels zeven koepels, waaronder Novak, kunnen fiscaal

dienstverleners hiervan gebruik maken. De koepels zijn een belangrijke partner aangezien zij garant staan voor een bepaalde kwaliteit bij het nakomen van de afspraken uit het convenant waaronder het indienen van de juiste aangiftes".

SMEERMIDDEL VOOR SAMENWERKING

HT is in 15 jaar uitgegroeid tot een belangrijk smeermiddel in de driehoek fiscaal dienstverlener, ondernemer en de Belastingdienst. Toch maken

Ja, het vraagt om een bepaalde investering, maar daar krijg je veel voor terug."

INTENSIVEREN VAN CONTACTMOMENTEN

De Belastingdienst wil de samenwerking met fiscaal dienstverleners verder intensiveren. We kennen al het online forum en de expertsessies, de intermediairdagen en de netwerkbijeenkomsten. Contactmomenten worden verder uitgebreid en beter benut. Hiermee kan de Belastingdienst feedback ophalen voor het formuleren van doelstellingen op het gebied van bereikbaarheid, snelheid en zekerheid. Volgens Peter-Paul is het onlangs verschenen Meerjarenplan Fiscaal Dienstverleners (MFD) een blauwdruk voor deze aanpak. "De Belastingdienst hecht groot belang aan samenwerking met fiscaal dienstverleners. Zij moeten vooral in hun kracht worden gezet. Daarom investeren we in het opbouwen en onderhouden van relaties. We willen aan de voorkant het gesprek aan kunnen gaan, daar al met elkaar bij kunnen sturen waar nodig. Neem als voorbeeld onze corona-belactie waarin we 4500 fiscaal dienstverleners hebben gebeld met de vraag 'Hoe gaat het met je?'. Het is misschien even wennen dat we zo proactief te werk gaan, maar we krijgen veel positieve feedback, het wordt echt gewaardeerd. Ook voor onze medewerkers was het een hele positieve ervaring".

DOORONTWIKKELING HT

HT is wat dat betreft een voorloper op deze communicatie-aanpak. Vooroverleg is een vast onderdeel van de overeenkomst en zorgt voor korte lijntjes. "Hierdoor kunnen we de ondernemer ook snel zekerheid bieden", vertelt Bert. "HT betekent ook een vast aanspreekpunt bij de Belastingdienst en

een uniforme manier van werken. Ook wordt de intensiteit van het toezicht straks bepaald door kwaliteit die aan de aangifte wordt toegevoegd: meer maatwerk. Het wordt mogelijk om naast aangiftes ook andere soorten verzoeken onder de gunstige voorwaarden van HT te laten vallen. "We komen hiermee tegemoet aan de wensen vanuit het veld", vertelt Peter-Paul. "Tegelijkertijd kunnen we met scherpere afspraken de verwachtingen over en weer beter managen. We werken steeds meer naar elkaar toe. Dat betekent ook dat je regelmatig evaluatiemomenten moet inlassen om te bespreken of je door wilt met elkaar".

EEN ANDERE DYNAMIEK

En dat geldt ook voor de relatie met de koepelorganisaties. Want het succes van dHT hangt samen met het commitment van de koepels om hier samen met de Belastingdienst de boer mee op te gaan. Novak ondersteunt dHT en roept leden op om zich goed voor te laten lichten over de voordelen, bijvoorbeeld door te bellen met Novak DIRECT. "De nieuwe opzet van HT past bij de huidige tijdgeest", vertelt Guus tot slot. "dHT speelt in op de behoefte aan snellere dienstverlening en transparantere communicatie. Er ontstaat ruimte voor samenwerking vanuit ieder zijn eigen professionele verantwoordelijkheid. Een andere dynamiek zonder dat je persé dikke vrienden hoeft te worden".

Meer weten over wat HT voor u en uw klanten kan betekenen? Neem contact op met Novak DIRECT via 085-0220150.

ALTIJD ONLINE MET 4G BACK-UP!



SCAN ME!



www.novak.nl/telecomict

**NU 10%
KORTING**

Wat als... je geen internet had?

We zijn zo gewend aan het internet dat het evident lijkt dat het er is. Maar wat als je verbinding plots wegvalt?

Je klanten bereiken je niet meer, je medewerkers kunnen niet verder, je ontvangt geen mobiele betalingen meer...

De gevolgen voor je zaak zijn vaak

niet te overzien. Gelukkig kan je er voor zorgen dat dit je nooit overkomt.

edpnet has your back(-up)!

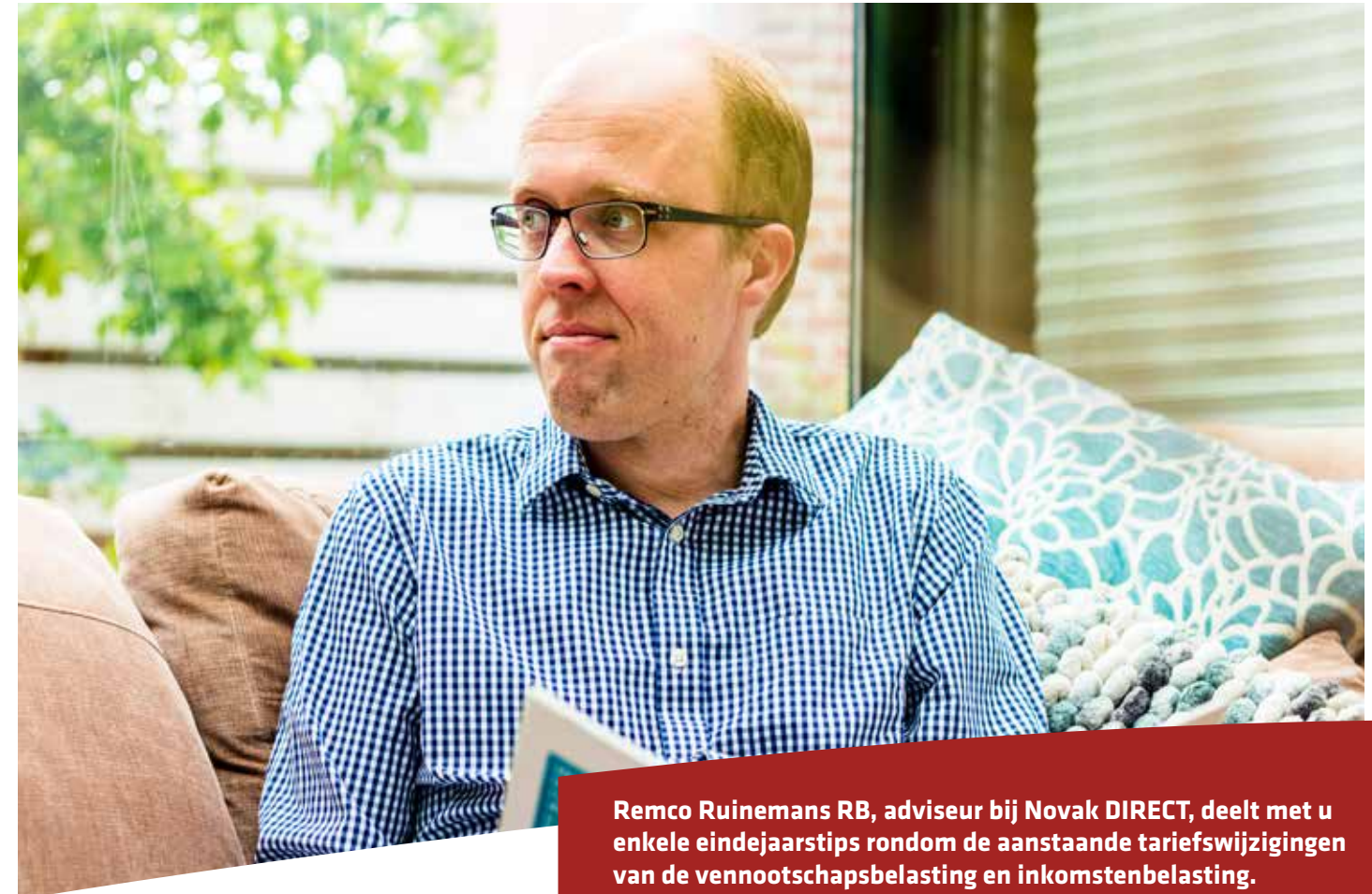
Met een zakelijke VDSL PRO- of FIBER PRO-verbinding van edpnet ben je altijd verbonden. Want valt de vaste lijn weg, dan neemt de mobiele 4G-verbinding het over.

Gemoedsrust met 10% korting

Wil je betrouwbaar internet, zonder zorgen?

Scan snel de QR-code en bestel zakelijk internet met 4G back-up.

Als NOVAK-lid krijg je nu 10% korting!



Remco Ruinemans RB, adviseur bij Novak DIRECT, deelt met u enkele eindejaars tips rondom de aanstaande tariefswijzigingen van de vennootschapsbelasting en inkomstenbelasting.

EINDEJAARSTIPS:

WERKKOSTENREGELING, HYPOTHEEKRENTE, AFTREKPOSTEN EN OVERDRACHTSBELASTING

Door: Remco Ruinemans

Graag vat ik alvast enkele eindejaars tips voor u samen. De tips zijn gericht op het mogelijk realiseren van tariefmatig voordeel rondom de overgang van 2020 naar 2021.

3% VRIJE RUIMTE WERKKOSTENREGELING

De vrije ruimte in de werkkostenregeling zal voor alleen 2020 3% zijn over het fiscale loon tot en met € 400.000. In voorkomende gevallen kan het dus de moeite waard zijn om nog eens goed te beoordelen voor een cliënt of er nog vrije ruimte onder de werkkostenregeling is.

Sinds 1 januari 2015 is er in de werkkostenregeling ook een concernregeling, waardoor de vrije ruimte in bepaalde gevallen op concernniveau kan worden berekend. De vereisten kunt u vinden in artikel 32 Wet op de loonbelasting. Er hoeft geen specifiek verzoek te worden gedaan om deze regeling toe te passen. Er zijn administratieve verplichtingen van toepassing.¹ Ik licht de werking van de regeling toe aan de hand van een voorbeeld.

Stel er is sprake van een directeur-grotaandeelhouder die een belang heeft van 100% in een holding bv. De vennootschap heeft een belang van 100% in een werkmaatschappij. De directeur-grotaandeelhouder heeft een loon van € 50.000 bruto en het loon van de medewerkers in de werkmaatschappij is € 100.000 bruto. De werkkostenregeling kan nu alleen worden toegepast bij de werkmaatschappij, waarbij de vrije ruimte voor 2020 3% van € 150.000 is.

VOORUITBETALEN HYPOTHEEKRENT

In de hoogste tariefschijf voor de inkomstenbelasting gaat met ingang van 1 januari 2021 het maximale tarief waartegen de hypotheekrente op de eigen woning in aftrek kan worden gebracht naar 43%. Dit is nu nog 46%. Uiteindelijk is het de bedoeling dat het hiervoor genoemde percentage van 43% in 2021 omlaag gaat naar 37,05% per 1 januari 2023.

In verband met voorgaande kan het de moeite waard zijn om te bezien of het mogelijk is om hypotheekrente vooruit te betalen. Indien het gaat om een lening bij de bank, dan zal de bank hier uiteraard nog wel aan mee moeten werken. Met betrekking tot een lening bij de eigen bv is dit in ieder geval geen probleem. Er kan maximaal 6 maanden rente vooruit worden betaald.²

PERSOONSGEBONDEN AFTREKPOSTEN MET EEN AFTREKBEPERKING

In de hoogste tariefschijf voor de inkomstenbelasting gaat per 1 januari 2021 ook het tarief waartegen alle persoonsgebonden aftrekposten in aftrek kunnen worden gebracht naar 43%.

Dit is nog 46% in 2020. In zoverre zou het nuttig kunnen zijn om eventuele giften die uw cliënt in 2021 wil doen naar voren toe te halen. Bedenk daarbij wel dat er bij de reguliere giften (formeel: andere giften) een maximum is aan aftrekbare giften van 10% van het verzamelinkomen voor toepassing van de persoonsgebonden aftrek.

Op een vergelijkbare wijze zou enig voordeel te halen kunnen zijn uit het nog dit jaar afkopen van partneralimentatie, al zal dit wellicht op bezwaren bij de voormalige partner stuiten. De afkoopsom is immers wel ineens belast bij de voormalige partner.

OVERDRACHTSBELASTING

Vanaf 1 januari 2021 ziet het er naar uit dat voor vele panden het tarief voor de overdrachtsbelasting naar 8% gaat. Dit is nu veelal nog 6% (met

uitzondering van 2% overdrachtsbelasting voor woningen). Hieronder vallen onder meer de bedrijfspanden, vakantiewoningen en woningen die niet of slechts tijdelijk als hoofdverblijf worden gebruikt. In verband met deze tariefsverhoging kan het de moeite waard zijn om voor 1 januari 2021 transacties af te ronden met betrekking tot dit soort panden.

In verband met voorgaande wijziging zou het ook een goed moment kunnen zijn om nog eens te (her)overwegen of het interessant is om een beleggingspand in de bv over te dragen naar privé.

Vanaf 1 januari 2021 wordt er verder een vrijstelling van overdrachtsbelasting geïntroduceerd voor 'starters' die een woning aankopen. De starter dient:

- een natuurlijk persoon te zijn;
- meerderjarig en jonger dan 35 jaar te zijn;
- een woning te verkrijgen of een recht waaraan een woning is onderworpen;
- deze woning anders dan tijdelijk als hoofdverblijf te gaan gebruiken, en;
- niet eerder gebruik hebben gemaakt van de vrijstelling.

Voor starters die aan bovengenoemde voorwaarden voldoen kan het dus mogelijk de moeite waard zijn om de aankoop van een nieuwe woning uit te stellen tot na 1 januari 2021. Al zal vanwege de schaarste op de woningmarkt met betrekking tot woningen voor starters wellicht soms de afwijking moeten worden gemaakt om toch tot aankoop van een woning voor 1 januari 2021 over te gaan.

Indien een natuurlijk persoon een woning verkrijgt, en niet aan de voorwaarden voor een starter voldoet, dan zal het huidige tarief van 2% voor de overdrachtsbelasting overigens van toepassing blijven. Wel is het van belang dat deze persoon de woning anders dan tijdelijk als hoofdverblijf gaat gebruiken.

¹ Zie artikel 8.4b lid 1 Uitvoeringsregeling loonbelasting.

² Zie artikel 3.120 lid 3 sub a Wet inkomstenbelasting 2001.



Accountancy Gemak: het efficiëntste een-tweetje tussen accountant en ondernemer

De wereld van de accountant verandert snel. Administratieve processen digitaliseren en het werk wordt steeds verder geautomatiseerd. Hoe meer het werk naar de digitale wereld verschuift, hoe belangrijker het wordt dat jij als accountant een kort en persoonlijk lijntje hebt met de ondernemer.

De oplossing ligt wat ons betreft in het nog dichter bij elkaar brengen van jouw wereld met die van de ondernemer. Dit kan met Accountancy Gemak. Deze meest complete online productiestraat brengt verschillende softwareoplossingen gericht op de accountancymarkt op één platform samen, waardoor je vanuit één dataset slim samenwerkt met de ondernemer.

Door daarnaast data uit de boekhouding, fiscale software en loonadministratie te combineren, krijg je unieke inzichten over jouw klanten om zo op maat advies te kunnen geven. Deze domeinoverstijgende inzichten zorgen voor verdere verbinding en nog

betere advisering. Hierdoor kunnen jouw klanten kansen verzilveren of risico's vermijden.

Accountancy Gemak faciliteert het efficiëntste een-tweetje waarmee de accountant en de ondernemer alles onder controle houden.

Meer weten?

Wil je meer weten wat Unit4 Bedrijfssoftware voor jouw kantoor of bedrijf kan betekenen? Neem dan contact op met Unit4 Bedrijfssoftware voor meer informatie of vraag vrijblijvend een online demo aan via onze website.

unit4bedrijfssoftware.nl

E info@unit4bedrijfssoftware.nl

T +31 184 44 44 44

ALLES ONDER CONTROLE

Heeft u vragen voor Remco of een van onze andere fiscalisten?
Bel Novak DIRECT op 085-0220150.

UNIT4
BEDRIJFS SOFTWARE

“STARTERS? DIE HEBBEN HET NU ECHT ZWAAR”.

Door: Marjan Heemskerk



De coronacrisis houdt ons allen bezig. We proberen de boel bij elkaar te houden terwijl de wereld doordraait. Waar ligt uw focus? Heeft u voldoende oog voor de mensen om u heen? Zit u nu meer of minder vaak aan tafel bij uw klanten? En hoeveel tijd besteedt u aan de steeds langer worden afvinklijstjes?

BLIJF WERKEN AAN DAT TEAMGEVOEL

Ik geef les op Nyenrode Business Universiteit en ben scriptiebegeleider van masterstudenten accountancy. Sinds de start van de eerste maatregelen in maart ben ik slechts een keer op de universiteit geweest om studenten in levenden lijve te ontmoeten. Al acht maanden lang ontmoeten we elkaar alleen online. En dat geeft echt een andere dynamiek aan de manier waarop ik les geef en we samenwerken. Dat ervaart u vast ook. U ziet uw collega's niet meer bij het koffieappa-

raat, spontane ontmoetingen hebben plaats gemaakt voor geplande virtuele calls. Hoe behoudt u dan het teamgevoel? En hoe wordt u überhaupt onderdeel van een team als je mensen nog nooit in het echt hebt ontmoet? Denk eens aan die honderden net afgestudeerden die nauwelijks hebben kunnen vieren dat ze afgestudeerd zijn en nu als starters op een virtueel kantoor niemand naast zich hebben zitten om direct van te leren. Die hebben het echt zwaar nu. Daarom is het nu meer dan ooit belangrijk om te blijven werken

aan dat teamgevoel. Investeer in de mensen om u heen, om samen de moed erin te houden en om uitval en uitstroom te voorkomen.

INVESTEREN AAN DE VOORKANT

En dat geldt net zo goed voor de relatie met uw klanten. Niemand heeft ervaring met zakendoen in deze pandemietijd. De gevolgen die dit voor ondernemers met zich meebrengt zijn ook nieuw. Juist nu hebben wij als accountants de mogelijkheid om te laten zien dat we toegevoegde waarde kunnen leveren. Klanten zitten met hun handen in het haar. Medewerkers die ziek thuis zitten, horeca-ondernemers die gedwongen hebben moeten sluiten, onverkoopbare voorraad, liquiditeiten die nog nooit zo krap zijn geweest. Hoe kunnen wij als accountant dan klanten ondersteunen? Investeer

extra tijd in uw klanten, de afvinklijstjes komen later en worden mogelijk wel makkelijker om in te vullen als u het gesprek met uw klanten intensiever voert. Investeren in de voorkant levert echt iets op aan de achterkant.

ECHT PRAKTISCH ADVIES GEVEN

Geef dan ook écht praktisch advies. Natuurlijk wel binnen de gestelde wettelijke grenzen. Maar als er een tijd is om klanten van pro-actief advies te voorzien, is het nu. Er zit wat dat betreft een groot verschil tussen het adviseren van klanten en het daadwerkelijk zelf doen. Dat is iets dat ik zelf heb ontdekt toen ik na tien jaar in de accountancy de overstap maakte naar het ondernemerschap. Als accountant zeg je makkelijker dat een ondernemer de mogelijkheden voor steunaanvraag zou kunnen bekijken. Of dat een ondernemer vraag en aanbod in de markt zou moeten onderzoeken. Maar kijk met ze mee, zet net dat stapje extra. Ga naast ze zitten voor de aanvraag, bereid deze voor en help ze hiermee.

Klanten verwachten dit pro-actieve advies ook van ons, zeker in het mkb. Ze verwachten overigens niet dat u op alles een antwoord heeft. U mag best zeggen dat u het even moet uitzoeken en er later op terugkomt. Deze eerlijkheid wordt alleen maar gewaardeerd. Alles draait nu om vertrouwen en duidelijkheid. Dat kunt u ze als mkb-accountant geven. Onderschat ook niet hoeveel vertrouwen ondernemers in hun accountant hebben. Ik verbaas me nog regelmatig over hoe makkelijk sommige ondernemers direct alles overnemen van wat hun accountant zegt.

Kortom, ons werk doet ertoe, het is belangrijk. En daarmee ook de impact die we kunnen maken voor ondernemers. Als we dat blijven onthouden komen we, samen met onze klanten en collega's, de komende tijd wel door.

OVER MARJAN:

Marjan Heemskerk (1985) is registeraccountant en werkte eerder bij PwC en WVDB. In 2016 richtte ze online platform 'the happy financial' op waar ze artikelen schrijft en video's publiceert met als motto 'making finance fun & easy'. De artikelen en video's zijn voor zowel ondernemers als particulieren en hebben als doel om financiën makkelijk en begrijpelijk te maken. Het gelijknamige boek 'the happy financial' (uitgeverij Business Contact), ligt sinds 2019 in de winkels. Daarnaast geeft Marjan les op Nyenrode Business Universiteit en is ze scriptiebegeleider van masterstudenten. In 2019 is ze uitgeroepen tot 'Docent van het Jaar'.



Nu nog smarter zelf boekhouden!

- ✓ WhatsAppen met je boekhouding
- ✓ Boekhoudhulp vanuit de Belastingdienst
- ✓ Koppel elke bank



Ga nu naar [informer.nl](https://www.informer.nl) en probeer het 30 dagen vrijblijvend zelf

Brouwer Accountant en Belastingadviseur,
Heerenveen

**“ALS JE GAAT
REKENEN, DAN
ZIE JE DAT HET
JE MEER OPLEVERT
DAN DAT
HET JE KOST”.**

*OVERSTAPPEN VAN BASIS
NAAR PLUS LIDMAATSCHAP*



**Stap ook over op PLUS!
Bel Novak op 070-3524002.**

Door: de redactie

Harrie Brouwer van Brouwer Accountant en Belastingadviseur stapte onlangs over van het Novak basis naar plus lidmaatschap. Wat zijn voor hem de voordelen?

U bent ruim twee jaar geleden voor uzelf begonnen. Hoe bevalt dat?

“Begin 2018 heb ik afscheid genomen van een kantoor waar ik 20 jaar lang mede-eigenaar van was. Ik ging van 25 personeelsleden naar een eenmanskantoor. En dat bevalt heel goed. Ik ervaar meer vrijheid om te ondernemen, kies zelf voor wie ik werk en hoe ik met mijn klanten omga. De teller hoeft niet meer te gaan lopen bij ieder telefoontje. Mijn manier van werken is veel persoonlijker en relaxter geworden.”

U bent direct lid geworden van Novak. Waarom?

“Ik wilde gelijk zaken goed regelen, zoals waarne-
ming en een kwaliteitssysteem. Niet alleen om de te verwachten toetsing van de NBA goed door te komen, maar ook om werkprocessen efficiënt in te richten zodat je daar blindelings op kunt vertrouwen. Ik heb het aanbod van verschillende aanbie-

ders naast elkaar gelegd en Novak kwam als beste uit de bus. Zowel prijstechnisch als passend bij mij als klein kantoor. Inmiddels heb ik ook OKB laten uitvoeren door Bouwe Algra van Novak voor een aantal controle-opdrachten en maak ik gebruik van het convenant Horizontaal Toezicht (HT).”

U heeft onlangs de overstap gemaakt van basis naar plus lidmaatschap. Wat was de aanleiding?

“Mijn werkveld is heel divers. Ik doe zowel samenstel als assurance voor diverse typen klanten. Mede daarom maak ik gebruik van verschillende diensten van Novak. Bouwe wees mij op de gunstige tarieven hiervoor die bij een plus lidmaatschap horen. Als je gaat rekenen, zie je al snel dat het je meer oplevert dan dat het je kost. Je betaalt nog steeds een aantrekkelijke prijs voor het lidmaatschap en daarbovenop krijg je korting op de uurtarieven.”



Met efficiënte oplossingen voor uw kantoor, advies over gezonde werkplekken en transparante print- en koffieoplossingen staan de adviseurs van Lyreco graag voor u klaar om uw leven op het werk te vergemakkelijken

Maak gebruik van de Novak inkoopvoorwaarden:

**38% korting
op kantoorartikelen
+ Franco leveringen**

Meer informatie of een bestelaccount en kennismaking aanvragen?

novak@lyreco.com www.lyreco.nl



NOVAK DIRECT FAQ: GEBEURTENISSEN NA BALANSDATUM

Door: Bouwe Algra, accountant-adviseur bij Novak

Wist u dat de gevolgen van de uitbraak van het coronavirus niet in de jaarrekening over het kalenderjaar 2019 worden verwerkt, maar worden aangemerkt als gebeurtenissen na balansdatum die geen nadere informatie geven over de feitelijke situatie op balansdatum? Bouwe Algra legt uit hoe het precies zit met gebeurtenissen na balansdatum.

Bij het opmaken van de jaarrekening dient u rekening te houden met gebeurtenissen na balansdatum. Hierbij worden de volgende perioden onderscheiden:

- Balansdatum tot datum opmaken jaarrekening door het bestuur.
- Datum opmaken jaarrekening tot datum vaststellen jaarrekening door de algemene vergadering.
- Periode na vaststellen jaarrekening.

Periode a

Verplichtingen die hun oorsprong hebben vóór het einde van het boekjaar, moeten in acht worden genomen tot de datum van het opmaken van de jaarrekening. Voorzienbare verplichtingen en mogelijke verliezen die hun oorsprong hebben vóór het einde van het boekjaar, kunnen in acht worden genomen tot de datum van het opmaken van de jaarrekening.

Periode b

De jaarrekening wordt vastgesteld met inachtneming van wat omtrent de financiële toestand op de balansdatum is gebleken tussen het opmaken van de jaarrekening en de algemene vergadering waarin zij wordt behandeld, voor zover dat onontbeerlijk is voor het volgens de wet bedoelde inzicht.

Periode c

Indien op grond van gebeurtenissen na vaststelling van de jaarrekening moet worden geconcludeerd dat de jaarrekening in ernstige mate tekortschiet in het geven van het vereiste inzicht, dienen de aandeelhouders onverwijld te worden geïnformeerd en moet een mededeling hierover bij de Kamer van Koophandel worden gedeponeerd.

Gebeurtenissen die wel of geen nadere informatie geven over de feitelijke situatie op balansdatum

Gebeurtenissen die blijken na balansdatum tot aan de datum van het opmaken van de jaarrekening (periode a) en nadere informatie geven over de feitelijke situatie op de balansdatum, moeten in de jaarrekening worden verwerkt. Gebeurtenissen kunnen zowel gunstige als ongunstige effecten hebben. Gebeurtenissen die blijken na het opmaken van de jaarrekening tot aan de goedkeuring daarvan (periode b) worden alleen verwerkt in de jaarrekening voor zover dat onontbeerlijk is voor het bedoelde inzicht. Gebeurtenissen die blijken na het goedkeuren van de jaarrekening (periode c) worden direct aan de aandeelhouders gemeld als op grond van die gegevens moet worden geconcludeerd dat de jaarrekening in ernstige mate tekortschiet in het geven van inzicht. Tevens dient het bestuur een mededeling met controleverklaring te deponeren bij de Kamer van Koophandel tenzij er geen wettelijke controleplicht voor de jaarrekening geldt.

Gebeurtenissen die blijken na balansdatum en die geen nadere informatie geven over de feitelijke situatie op de balansdatum, mogen niet in de jaarrekening worden verwerkt tenzij door deze gebeurtenis gerede twijfel bestaat over het voortbestaan van de entiteit. Een voorbeeld hiervan is het gevolg van het uitbreken van het coronavirus. Ultimo 2019 was er nog geen sprake van een wereldwijde verspreiding en de daarbij horende gevolgen en overheidsmaatregelen waren nog niet aan de orde. De gevolgen van de uitbraak van het coronavirus worden niet in de jaarrekening over het kalenderjaar 2019 verwerkt, maar worden aangemerkt als gebeurtenissen na balansdatum die geen nadere informatie geven over de feitelijke situatie op balansdatum. Verwerking in het kalenderjaar 2019 dient wel plaats te vinden indien hierdoor in 2020 de continuïteitsveronderstelling is vervallen en de jaarrekening daardoor moet worden opgesteld uitgaande van liquidatie van het geheel van de werkzaamheden van de entiteit.

Indien gebeurtenissen na balansdatum die geen nadere informatie geven over de feitelijke situatie op balansdatum van een zodanig belang zijn voor de oordeelsvorming van de gebruikers van de jaarrekening van de entiteit, dan neemt de entiteit een toelichting op. In de toelichting wordt voor iedere significante categorie gebeurtenissen na balansdatum de volgende informatie verstrekt:

- de aard van de gebeurtenis; en
- een schatting van de financiële gevolgen, of een mededeling dat zulks niet mogelijk is.

In het algemeen betreft het hier gegevens welke bekend zijn bij het opmaken van de jaarrekening (periode a) omdat vermelding hiervan moet plaatsvinden in de toelichting van de jaarrekening.

Wwft-rust, hoe voelt dat?

Steeds meer accountants nemen het zekere voor het onzekere als het gaat om de Wwft en kiezen daarom voor Grub. Verstandig, omdat de aanpak van witwassen de Nederlandse overheid ernst is. En omdat Grub de enige Wwft-oplossing is, waarmee je volledig en aantoonbaar voldoet aan alle Wwft-wet en regelgeving. Dat geeft rust.

Wil je ervaren hoe Grub jou ook rust oplevert? Jeroen Cremer laat het je zien in een 1 op 1 online demo van slechts 20 minuten. Scan de QR-code en kies je dag + tijd.



Heeft u ook een vraag over de gebeurtenissen na balansdatum of heeft u een andere vraag (vaktechnisch of kantoorgerelateerd)?
Neem dan contact op met Novak DIRECT, wij helpen u graag verder! Bel 085-0220150.



Guus Ham, Olaf van der Elst
en Willem Maas

“SUBSIDYCLOUD: HELPT DE ADVIESROL VAN MKB- ACCOUNTANTS TE VERSTERKEN”

NIEUWE NOVAK PARTNER SUBSIDYCLOUD STELT ZICH VOOR

Wie online zoekt naar subsidiemogelijkheden, bijvoorbeeld van het Rijk, de Europese Unie of een provincie, krijgt al snel meer dan 150 opties voorgeschoteld. Op zich een positief resultaat, maar hoe vindt u de subsidie die past bij uw klant? “Via een toegankelijk en transparant platform dat zorgt voor de juiste match”, is het antwoord van Willem Maas, co-founder van SubsidyCloud. En dat is wat SubsidyCloud dan ook belooft.

ONTDEKKEN EN AANVRAGEN VAN SUBSIDIES OP ÉÉN PLEK

SubsidyCloud is een nieuw initiatief dat gebruik maakt van slimme dataontsluiting en algoritmes zodat de optimale match gemaakt kan worden tus-

sen vraag en aanbod. “En niet alleen wat betreft de juiste subsidie”, vertelt Willem. “Je vindt op ons platform ook de aangewezen adviseur die de subsidieaanvraag vervolgens kan opstellen en indienen. Onze ervaren consultants helpen accoun-

tantskantoren, of in samenwerking met hun eigen subsidieadviseur, met het ontdekken en het succesvol aanvragen van subsidiemogelijkheden. Dit met een succespercentage van maar liefst 81%”.

IN DUIDELIJKE TAAL VERDER GEHOLPEN

Willem en zijn partner Bastiaan Kleiberg hebben zelf al meer dan 11 jaar een succesvol subsidieadviesbureau. Ze kennen de markt en ontwikkelingen als geen ander. Ze zagen de behoefte aan een digitaal platform waar je in duidelijke taal verder geholpen wordt. “Je vult een korte vragenlijst in waarmee je direct een inschatting krijgt van het subsidiepotentieel”, vertelt Willem. “Als accountant kun je deze vragenlijst goed inzetten richting je klant. Je kunt deze namens de klant invullen op basis van de financiële en bedrijfskundige informatie waarover je beschikt. Zo ontzorg je de klant en reik je mogelijkheden aan voor financiële groei. Dit past bij de bredere service die accountants willen en kunnen leveren, als eerste financiële aanspreekpunt voor ondernemers”.

HELPT DE ADVIESROL VERSTERKEN

Onlangs tekenden Novak en SubsidyCloud een samenwerkingsovereenkomst. Deze samenwerking is tot stand gekomen op initiatief van Zesters Smart Business Consultants. Voor Novak een versterking in de dienstverlening naar haar leden toe en voor SubsidyCloud een platform om de zichtbaarheid te

vergroten. Uniek voor Novak-leden is dat zij de beschikking hebben tot een eigen omgeving, waarin alle aanvragen zijn terug te vinden. In de aankomende periode zullen beide partijen nieuwe activiteiten in gaan zetten zoals webinars om zo de mkb-accountant wegwijs te maken in het potentieel van subsidieadvies. Volgens Guus Ham, directeur van Novak, is deze samenwerking “weer een mooi voorbeeld van hoe Novak de adviesrol van mkb-accountants helpt te versterken”.

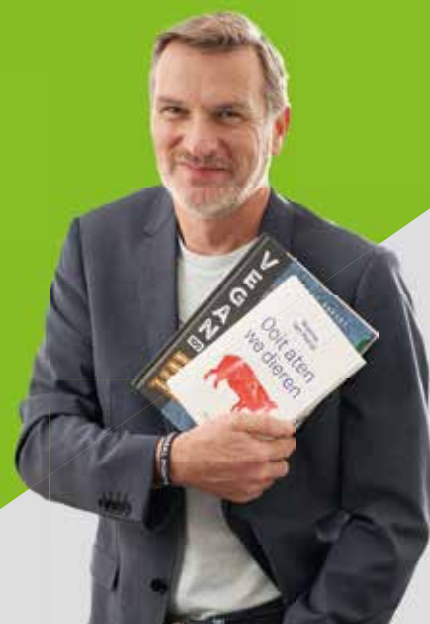
**“JE VULT EEN KORTE
VRAGENLIJST IN
WAARMEE JE DIRECT
EEN INSCHATTING
KRIJGT VAN HET
SUBSIDIEPOTENTIEEL”**



Meer weten over SubsidyCloud?
Kijk op
www.novak.nl/kantoorondersteuning

‘Albert van Twinfield staat altijd voor ons klaar’

Auke Derksen,
Flynth



Twinfield maakt professioneel boekhouden persoonlijk

Twinfield Boekhouden is hét online boekhoudpakket voor jou als accountant, ondernemer en financieel professional. Twinfield helpt je je dagelijkse werk makkelijker te maken én ondersteunt je met veel persoonlijke service.

Ontdek het zelf op twinfield.nl/boekhouden



ACCOUNTANCY BENCHMARK 2020 – 2021, VOOR EN NA DE CORONACRISIS

Door: Marcel Maassen



Arjen Schutte en Marcel Maassen

Na een prima 2019 start het eerste kwartaal van 2020 als een zonnetje. Louter het gemis aan arbeidscapaciteit doet nog steeds zijn opgang in de accountancy (en andere branches). En dan slaat vanaf maart het coronavirus toe.

DE NEDERLANDSE ECONOMIE & COVID-19

De coronacrisis sloeg in als een bom aan het einde van het eerste kwartaal 2020. Door steunpakketten bleef het leed nog redelijk beperkt. Verwachtingen van het CBS en de banken over de groei kwamen uiteindelijk op -5% uit, wat zo'n 40 miljard euro lager BBP betekent t.o.v. 2019. Veel branches werden getroffen; horeca, reizen en evenementen hebben het zwaar.

DE ACCOUNTANCY

De accountancy geeft een ander beeld. De ondersteuning van klanten gedurende de coronacrisis gaf meer werk in de accountancy. Meer werk bij aanvraagbegeleiding van regelingen en tevens achterstand in het reguliere werk.

Een aantal kantoren kwam wel in de problemen, omdat ze sterk getroffen werden doordat men in branches zit die de volle laag krijgen. Er zijn marginale verschillen te ontdekken in omzet (kleine kantoren merken een plus, grotere kantoren geven een kleine achteruitgang aan). Administratiekantoren geven een kleine 3% omzetsdaling aan door de coronacrisis.

Een beperkte terugval is in 2021 wel te verwachten. We voorzien een algemene toenemende werkloosheid met daardoor minder salarisstroken.

Minder advies- of bijzondere opdrachten, minder investeringen, dus minder kredietaanvragen en tussentijdse cijfers. Mogelijk (gemiddeld gezien dan) zal de overwinst er onder lijden. Allemaal zaken waar de accountancy mee te maken gaat krijgen. Nu kan de branche wel tegen een stootje en staat ze ook bekend als weinig 'conjunctuurgevoelig'. Vooralsnog wijst de benchmark dan ook vooral in positieve richting, waaronder een toename van het aantal klanten bij onze respondenten.

COVID 19 EN IMPACT OP BBP

Een rekensommetje: totale omzet accountancy in NL. = 9 miljard. Als men ook 5% daalt in omzet dan gaat er zo'n 450 miljoen uit de branche. Bij 2,5% is dat de helft, dus 250 miljoen. Bij 0% is dat 0. Wij schatten dat het tussen de 0 en 2,5% zal liggen, dus tussen de 0 en 250 miljoen, waarbij 0 dichterbij de realiteit ligt dan 250 miljoen.

Uit de benchmark blijkt dat de accountancy zelf aangeeft geen last te voorzien. Zie tabel, met de indexcijfers voor en na de coronacrisis t.o.v. de voorgaande jaren. Wel een opmerking t.o.v. de vraagperiode: die stamt van rond en na de eerste lockdown, dit najaar. De huidige tweede serie maatregelen zijn niet verwerkt in de vragen en antwoorden.

INDEX BRUTOMARGEVERLOOP	< 20	> 20	Adm
2018	100	100	100
2019	105	105	106
2020 voor corona	106	110	106
2020 na corona	108	109	103
Verschil	2%	-1%	-3%
Groei per saldo in 2020	2%	3%	-3%

Prognose voor omzetverwachting in 2021 hebben we niet gevraagd en er is derhalve geen verwachting bekend.

In het verlengde ligt de toename van de omzet per fte in bovengenoemde impact.

BRUTOMARGE/FTE	< 20	> 20	Adm
2018	109.232	110.339	90.703
2019	112.228	113.660	92.483
2020	112.919	116.656	91.301

HET SENTIMENT

Onze jaarlijkse sentimentmeter geeft een forse daling weer, met name de factor 'economisch klimaat' daalt naar 11 (waarbij er meer positieve reacties zijn t.o.v. negatieve). Overigens was het sentiment in 2019 ook al dalend t.o.v. 2018, dus helemaal verrassend is de daling niet. De coronacrisis heeft mede een zware tik gegeven aan de scherpe daling van het 'economisch klimaat'.

SAMENVATTING T.B.V. GRAFIEK	2016	2017	2018	2019	2020
Prijzen	17	35	44	36	30
Economisch klimaat	45	69	80	66	11
Aantal klanten	63	66	76	76	58
Financieel	49	56	63	69	39
Gem.	44	57	66	61	34

De aspecten in de tabel zijn het resultaat van positieve vs. negatieve antwoorden.

SALARISADVIES

Kantoren die een gezond rendementspercentage laten zien, adviseren we de salarissen met 2 tot 2,5% te verhogen. Assistenten aan de onderkant (die niet willen en kunnen) omscholen, adviseren we 1,6% (prijscompensatie). Voor goed presterende medewerkers adviseren we een individuele verhoging die hoger ligt dan 2,5%.

Uiteraard geldt voor de weergegeven percentages dat, als uw kantoor minder goed presteert en de oorzaak is gelegen in de hoogte van de productie of de mismatch tussen tarieven en salarissen, u de salarissen beter met een lager percentage kunt verhogen.

De implicatie is dat de uurtarieven van de medewerkers met minimaal hetzelfde percentage verhoogd moeten kunnen worden. Omdat de laatste jaren sprake is geweest van een minimale tariefs-/prijsverhoging, adviseren we waar mogelijk een grotere stijging van de tarieven/prijzen.

Voor het salarisadvies per functie verwijzen we naar de Salarisadviestabel (zie bijlage). De salaristabel is in overeenstemming met bovenstaand advies aangepast met 2,25%. In hoeverre u de salarissen van uw medewerkers aanpast aan de adviestabel hangt af van de specifieke markt (klanten, regio) waarin uw kantoor opereert.

WAAROM KOMEN WE TOT DIT SALARISADVIES?

Sinds 2003 is de accountancy van 'goed betalende branche' afgegleden naar de onderkant. En omdat salaris een onderdeel uitmaakt van de aantrekkelijkheid van de branche als werkgever, en de accountancy geen andere voordelen heeft (zoals loopbaanplanning, vrijheid in invulling, etc.), blijft het salaris een belangrijke component voor de aantrekkelijkheid van het beroep. En omdat er nog steeds een (groot) tekort aan accountants, fiscalisten en ervaren assistenten is, kun je als branche niet achterblijven. En het enig onderscheid dat er te maken valt, ligt in salariering en overige arbeidsvoorwaarden.

Wij wensen u een voorspoedig 2021.

Arjen Schutte Msc
Drs. Marcel Maassen

Mocht u interesse hebben in de presentaties zoals deze tijdens het webinar zijn gegeven dan kunt u dit kenbaar maken door een e-mail te sturen naar novak@novak.nl. Wilt u van gedachten willen wisselen over de uitkomsten van het Benchmarkrapport dan vernemen wij dat ook graag.



IN ÉÉN OOGOPSLAG INZICHT IN DE STATUS VAN UW COMPLIANCE

De Dapas Compliance Manager met de content van het Novak kwaliteitssysteem is meer dan alleen een Wwft tool. Profiteer van de voordelen van het Novak lidmaatschap en bekijk alle voordelen op [Dapas.nl](https://dapas.nl).



ALTIJD UP-TO-DATE VRAGEN
met door Novak ter beschikking gestelde content



PLUG AND PLAY
direct starten zonder implementatie of training



EENVOUDIG STARTEN EN CONTINUEREN
cliënt- en opdrachtacceptaties starten en continueren

Zie direct waarom de DCM bij uw organisatie past!



IS UW KANTOOR WEL BEKEND MET HET INLOOP- EN UITLOOPPRISICO?

Door: Rino Boermans

Accountmanager bij Aon Professional Services



Rino Boermans

Vanuit de NBA zijn er berichten geweest dat accountantskantoren niet zouden voldoen aan de Verordening Accountantsorganisaties voor wat betreft de beroepsaansprakelijkheidsverzekering en dan met name de in- en uitloop. Ook is hier vanuit verschillende hoeken commentaar op gegeven en zijn er aanbevelingen gedaan. Het onderwerp is tot op heden vooral academisch benaderd. Wij willen met dit artikel het onderwerp vanuit de praktijk belichten. Het is een lastig onderwerp, het wijzigt voortdurend en verdient een concrete werkbare benadering.

CAPACITEISSISSUES BIJ VERZEKERAARS

In praktische zin gaat het om het verzekeraar houden van het risico van beroepsaansprakelijkheid van de beroepsgroep. Dit staat onder druk door veranderingen in de maatschappij, wetgeving, rechtspraak en het claimgedrag. Tegelijkertijd is er wereldwijd minder capaciteit aanwezig bij verzekeraars om de risico's onder te brengen. Zij maken hierdoor een terugtrekkende beweging.

WE MOETEN WAKEN VOOR EEN TOEKOMSTBESTENDIGE OPLOSSING

We zien nu dat er een academisch debat ontstaat over de manier waarop het wenselijk is om inloop- en uitlooprisico's te verzekeren. Wanneer we het allemaal eens zijn over de manier waarop dat zou moeten, dan is het niet vanzelfsprekend dat er verzekeraars zijn die dat kunnen bieden. Verzekeraars hebben geen verplichting om aan de wensen van branches te voldoen. Verzekeraars hebben een commercieel uitgangspunt en handelen als zodanig. Makelaars, zoals AON, en hun cliënten (verzekerden), worden daarmee geconfronteerd. Daarom zien wij het als onze taak om samen met Novak te controleren of de geboden oplossingen bestendig zijn in de tijd. We schieten, oneerbiedig gezegd, niet veel op met een verzekeraar die, om commerciële reden, een mooi ogende dekking biedt maar

zich daar na opgedane ervaringen weer uit terugtrekt. Helaas zien we verzekeraars in toenemende mate hun capaciteit heroverwegen. Dat is op dit moment de realiteit en vanuit die realiteit moeten we oplossingen vinden.

Novak en Aon werken al vele jaren samen en hebben bereikt dat de meest uitgebreide verzekering aangeboden kan worden aan Novak-leden. Samen zien we erop toe dat cliënten niet tussen wal en schip vallen wanneer zich een situatie voordoet waarbij de vraag over inloop- en uitlooprisico gaat spelen.

Wanneer een kantoor aantoont zich bewust te zijn van de regelgeving (NVKS) en via Novak/Aon gebruik maakt van dat wat nodig is om hieraan te voldoen, dan zal er in de praktijk nauwelijks nog het risico bestaan dat het kantoor een terecht verwijt kan worden gemaakt.

Wilt u hierover overleg? Houd dan uw polis (voorwaarden) bij de hand en voel u vrij contact met Aon of Novak op te nemen. Contactpersoon voor Aon is Rino Boermans (rino.boermans@aon.nl) en Guus Ham voor Novak (g.ham@novak.nl).

Altijd voldoende liquiditeit dankzij factoring



Ziet u het al voor u? Nooit meer wachten op betaling van uw facturen en direct over uw werkkapitaal beschikken? FIZ biedt u deze mogelijkheid door middel van factoring.

U bent als accountant een vertrouwenspersoon in het maatschappelijk verkeer. U geeft aan hoe betrouwbaar de jaarrekening van een bedrijf is, en of uitgaven goed verantwoord worden. U bent daarnaast ook de steun en toeverlaat van de ondernemer als die vragen heeft over bijvoorbeeld de bedrijfsvoering, financiën of de administratie.

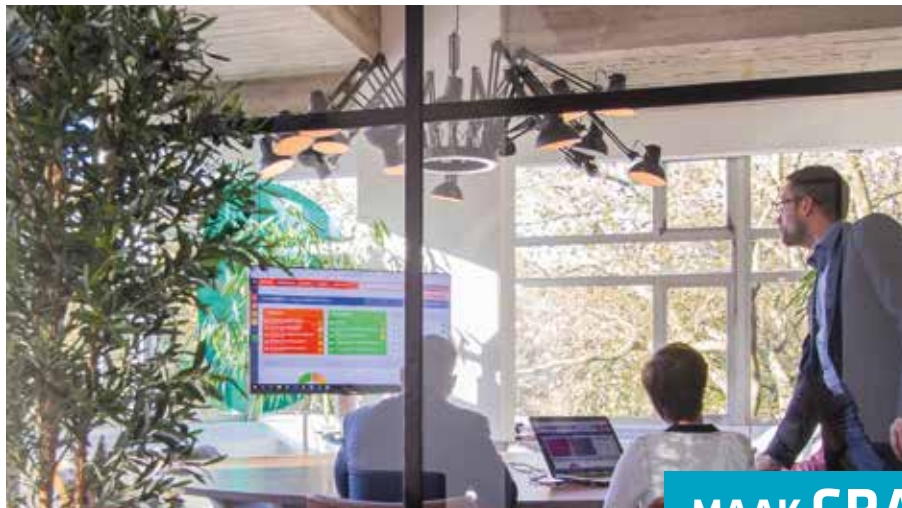
Maar hoe zit het met uw eigen financiën en administratie? Gebleken is dat de accoun-

tantskantoren voor het midden- en kleinbedrijf er vaak een dagtaak aan hebben om ervoor te zorgen dat de openstaande facturen tijdig worden voldaan, zodat zij hun eigen liquiditeitspositie op orde kunnen houden.

FIZ is een jonge, dynamische onderneming die gespecialiseerd is in factoring. Wij bieden deze dienst aan voor accountants en adviseurs, waarbij wij werken met geavanceerde, gespecialiseerde software. Naast factoring biedt FIZ ook de mogelijkheid tot incassodiensten en debiteurenbeheer. Wij laten u graag zien hoe wij u in uw bedrijfsvoering van dienst kunnen zijn, en een bijdrage kunnen leveren aan een verbetering van de liquiditeit.

www.fiz.nl





novak

Voor het mkb-accountantskantoor

MAAK GRATIS GEBRUIK VAN NOVAK PLUS

Het Novak-kantoorlidmaatschap PLUS is het meest complete en meest voordelige servicelidmaatschap voor de mkb-accountant.

Novak biedt u de mogelijkheid om tot eind 2020 **GRATIS gebruik te maken van het Novak-kantoorlidmaatschap PLUS***.

U ontvangt dan **extra korting** op de adviestarieven en services. Bovendien krijgt u toegang tot de online (juridische) modellenbank en vaktechnische notities.

“Als je gaat rekenen, dan zie je dat het je meer oplevert dan dat het je kost”. Brouwer Accountant en Belastingadviseur, Heerenveen

Ontvang 10-20% (extra) korting op tarieven voor:



Toetsing

Bereid u goed voor op de toetsing met hulp van onze accountants. Van pre-toetsing tot het opstellen van een verbeterplan. Toetsing zonder stress!



Waarneming

Via een waarnemingsovereenkomst nemen onze accountants, zonder commercieel belang, het verplichte kijkje in uw keuken.



Accountancy

Assurance of non-assurance, onze accountants zijn er voor u. Bijvoorbeeld bij kwaliteitsbeoordeling (ook in relatie tot NOW 4415) of vaktechnische vragen.



Kwaliteit

Ontvang extra korting op ons kwaliteitssysteem (met NOW-content) en onze vaktechnische opleidingen. Wij helpen ook bij de jaarlijkse evaluatie van uw kwaliteitssysteem.



Verzekeringen, pensioenen en HRM

Een aantrekkelijk verzekeringspakket voor bijvoorbeeld beroepsaansprakelijkheid en rechtsbijstand, maar ook advies bij vragen over pensioen of HRM.



Fiscaal

Advies, reviews en begeleiding bij uiteenlopende onderwerpen, van bedrijfsopvolging tot btw. Voor zowel uw organisatie als die van uw cliënten.

Overstappen is eenvoudig! Bel ons op 070-3524002 en we maken uw Novak-kantoorlidmaatschap PLUS direct in orde. Kijk voor meer informatie op: www.novak.nl/overstappen2020.

*Daarna betaalt u per jaar € 750,- excl. btw.