

“De mkb-accountant levert kwalitatief hoogwaardig werk”

Guus Ham is de gedreven en betrokken directeur van de stichting Nederlandse organisatie van accountants en accountantskantoren, kortweg Novak. Een man uit de praktijk, die bij onder andere KPMG en BDO werkte als belastingadviseur. Hij ziet nu hoe het speelveld voor fiscaal dienstverleners continu in beweging is. In het gesprek uit hij dan ook zijn zorgen over de toekomst van de kleinere mkb-accountantskantoren: “Dat is geen goede zaak, ook niet voor stakeholders zoals de Belastingdienst.”

Ham raakte in 2000 betrokken bij de stichting Novak. Het is een netwerkorganisatie die mkb-accountantskantoren ondersteunt bij de dagelijkse praktijk. Ham geeft leiding aan een bureau met 7 medewerkers en zo'n 30 professionals die als zelfstandige aan Novak verbonden zijn. Naast zijn functie als directeur is hij ook lid van het Novak-bestuur in de rol van secretaris. Novak is een stichting en heeft dus geen leden. “We noemen ze wel leden, omdat we ons als een ledenorganisatie gedragen. We zouden ze ook deelnemers kunnen noemen”, aldus Ham. Er zijn ongeveer 800 mkb-accountantskantoren aangesloten bij de stichting, samen goed voor zo'n 1.000 vestigingen. Ziet hij het 'ledenaantal' nog toenemen? Ham: “Groei is geen doel op zich. Ieder nieuw lid is van harte welkom maar ons streven is erop gericht om ieder - huidig - lid optimaal te ondersteunen.”

Service voor kleine kantoren

“We zijn er niet voor de hele grote kantoren, want die kunnen het zelf wel. Onze focus ligt op de kleine en middelgrote mkb-accountantskantoren”, legt Ham uit. “We maken geen onderscheid in de uitgevoerde werkzaamheden. Ook mkb-kantoren die een - wettelijke - controle uitvoeren kunnen rekenen op onze ondersteuning. Wij vinden dat zekerheidsverschaffing, in en voor het mkb, van grote waarde is.”

Novak is opgericht als serviceorganisatie, die schaalvoordelen aanbood aan haar leden. Hoewel het accent nu meer ligt op kwaliteit, regelgeving, onderwijs en ondersteuning, kunnen kantoren nog steeds schaalvoordelen halen bij Novak. “Kleinere kantoren hebben geen aparte afdelingen met vaktechnische medewerkers”, vertelt Ham. “Je kent die kantoren

van binnen en buiten en ziet waar 'gaten' vallen. Dus je weet waar ze niet in kunnen voorzien, omdat ze gewoon te klein zijn. Om die 'gaten' te vullen kopen ze producten en diensten in bij Novak. Zo kunnen ze dus net zo professioneel werken als een groter kantoor."

Naast kwaliteitssystemen die regelgeving praktisch vertalen in de vorm van werkprogramma's, modellen en templates, biedt Novak cursussen en ondersteuning op kantooniveau aan. Ook kunnen leden gebruikmaken van kantoorvoordelen voor kantoorartikelen, verzekeringen, software en meubilair. Het zijn deze schaalvoordelen waarmee Novak zich van andere koepelorganisaties onderscheidt. Toch vindt Ham eigenlijk dat er te veel koepelorganisaties zijn. Volgens hem ontstaat op die manier versnippering van ondersteunende diensten aan accountantskantoren.

Meer samenwerking

"De markt krimpt omdat er steeds minder mkb-accountantskantoren bijkomen. Door fusies, vergrijzing en schaalvergroting vallen ook kantoren af. Daar komt bij dat onder andere complexe regelgeving ervoor zorgt dat kantoren elkaar opzoeken. Sommigen stoppen en worden dan maar administratiekantoor." De krimp heeft gevolgen voor de concurrentiepositie van de koepelorganisaties. "Je zit meer op elkaars lip. Iedereen probeert een graantje mee te pikken", schetst Ham de situatie. "Allemaal proberen we, in meer of mindere mate, te profiteren van accountantskantoren die op zoek zijn naar ondersteuning." Zijn oplossing: "Het zou voor het overzicht, maar vooral voor de kwaliteit, goed zijn als koepelorganisaties meer samenwerken en misschien wel fuseren. Ik kan mij best voorstellen dat Novak, onder voorwaarden, fuseert met bijvoorbeeld Auxilium of een verdergaande samenwerking aangaat met de SRA. Dat zou ik helemaal niet zo gek vinden."

Hij ziet vooral voordelen: "Ik denk dat het verwarrend is voor kantoren als ze bijvoorbeeld voor het kwaliteitssysteem bij Novak komen, voor een stukje ondersteuning bij Auxilium en voor iets anders bij 1 van de andere organisaties. Ik denk dat kantoren veel liever met 1 partij zakendoen. Auxilium, Extendum en wij maken nu allemaal, apart van elkaar, een kwaliteitssysteem. Bij hun en bij ons zit daar een redactieteam achter. Voeg je die teams bij elkaar, dan heb je nog maar 1 redactieteam nodig, maar heb je wel allemaal één kwaliteitssysteem. En hoef je ook niet iedere keer zelf het wiel uit te vinden. Het zou van meerwaarde zijn voor de kantoren als ze met wat minder organisaties te maken hadden. Bovendien zou het voor die organisaties beter zijn om dit op te pakken, omdat je betere dienstverlening aan je klanten of leden kunt leveren." Ham doet een oproep aan de overige

koepels om meer met elkaar te praten: “Dan kunnen we meer doen voor die kantoren en hoeven we elkaar niet elke keer te ‘bevechten’ op allerlei onderdelen.”

Positie mkb-accountant

Volgens Ham verslechtert de positie van de beroepsgroep. Dit heeft meerdere oorzaken. Hij somt op: “De regelgeving drukt zwaar. De opleiding sluit onvoldoende aan bij de praktijk. Het imago heeft te lijden onder de schandalen bij grote kantoren en er is onvoldoende ondernemerschap om toekomstbestendig te zijn.”

Hij licht zijn analyse verder toe: “De opleiding tot accountant kent nu nog maar 2 richtingen, de oude AA-richting voor de samenstellende accountant en de RA-richting voor de controlerend accountant. Dat betekent dat, voornamelijk op het gebied van zekerheidsverschaffing, een gat valt in het midden. Die werkzaamheid moeten we beter borgen in de dagelijkse praktijk en in de opleiding.” Waarschuwend: “Gebeurt dit niet, dan zal het verschaffen van zekerheid in de toekomst alleen iets voor grote(re) kantoren zijn, met alle gevolgen van dien. Denk alleen al aan de betaalbaarheid. Die grotere kantoren vinden het prachtig, want die kunnen op die manier hun diensten verlenen aan een grote groep mkb’ers die nu nog bij wat kleinere kantoren zit. Uiteindelijk wordt de samenstellende accountant dan niet meer dan een gewoon administratiekantoor.” En dan dient zich een volgend probleem aan, want waarom zou je zo’n beroep nog wettelijk beschermen? Ham weet het nog zo net niet. “Moet je dan alleen maar die zekerheidsverschaffers, die grotere kantoren, de RA’s, betitelen als wettelijk beschermd?”

Ham denkt dat de mkb-accountant, die ook zekerheid kan verschaffen bij allerlei stakeholders, een uitstervend ras is. Tegelijkertijd benadrukt hij dat de mkb-accountant op alle fronten een belangrijke rol speelt als gewaardeerde en vertrouwde adviseur van en voor de mkb-ondernemer. “Dat de mkb-accountants als zekerheidsverschaffer van waarde is, blijkt wel uit de NOW-controles”, zegt hij stellig. “Dat de mkb-accountant ten opzichte van het administratiekantoor kwalitatief hoogwaardig werk levert, blijkt wel uit de derdenverklaring.”

Coronacrisis

De impact van de coronacrisis op de stichting Novak was - technisch - gering. Ham: “We hebben in 2020 zelfs een beter jaar gedraaid dan in voorgaande jaren. Er is geen beroep

gedaan op steun vanuit de overheid. Dit in tegenstelling tot enkele van onze collega-koepels.” Hij heeft geen grote problemen gezien bij aangesloten kantoren: “We schatten in dat de aangesloten kantoren de crisis zullen overleven. Ik denk zelfs dat we over 2020 nog een kleine omzetsijging mogen noteren bij heel veel kantoren.” Corona heeft Novak op een ander vlak wel weten te raken. In februari overleed Gerrit Laan, Novak-voorzitter, aan de gevolgen van het virus. Laan was sinds de oprichting van Novak in 1999 bij de stichting betrokken als bestuurslid, penningmeester en de laatste jaren als voorzitter. Ham: “Gerrit was zeer betrokken bij Novak. Wij zullen hem erg missen.”

Novak heeft haar leden - daar waar nodig - passende ondersteuning geboden. “Wij hebben ons kwaliteitssysteem aangepast op de momenten dat dit nodig was. Zo konden wij onze leden optimaal ondersteunen bij de werkzaamheden die zij moesten uitvoeren bij de subsidieverlening aan het bedrijfsleven”, vertelt Ham. “Dat was hard werken voor de redactie en dat gaat nog steeds door. Het is veel werk, maar we doen ons best om het bij te benen.”

Ham vindt dat het kabinet heeft gedaan wat het moest doen: “Ik ben geen criticaster. Ik ga ook niet de barricade op om te zeggen dat het allemaal zo verkeerd is. Ga er maar aanstaan, en doe het zelf maar eens.” Hij maakt zich wel veel zorgen over de ontstane schuldenlast, die voor een hoop mkb-ondernemers nog problematisch wordt. “Novak is tegen kwijtschelding, want dat heeft geen zin. Je bevoordeelt een bepaalde groep ondernemers. Degene die altijd keurig op de centjes heeft gepast is de pineut en degene die er werkelijk een potje van heeft gemaakt en alles in de pot verteert, heeft dan een voordeel. Dat moet je niet willen.” Ham heeft een voorstel voor een oplossing: “Novak pleit voor het idee om de schulden om te zetten in een achtergestelde renteloze lening. Dus geen afstel maar uitstel waarbij ondernemers kunnen blijven investeren en ondernemen.”

Ham hoopt dat het in de 2e helft van 2021 economisch een stuk beter gaat: “Ik hoop dat het kabinet de groei zal stimuleren zodat we op korte termijn de corona-ellende achter ons kunnen laten.” Daarnaast zou hij het mooi vinden als er ook gestart wordt met de verbetering van de samenwerking tussen de koepels: “Het aandeelhoudersbelang wisselen we in voor het belang van onze leden, de mkb-accountants. Als het aan Novak ligt....”

Tot slot

Of hij nog een tip of boodschap heeft voor onze forumleden? Jawel hoor. “Blijf altijd in gesprek met elkaar. Wees transparant en trek op tijd aan de bel. Zie de Belastingdienst niet als vijand maar als partner, die goede argumenten zeker waardeert. Zorg voor een kwalitatief goede dienstverlening in het belang van de belastingplichtige”, aldus Guus Ham.

Bron:

Forum Fiscaal Dienstverleners