novak
Voor het mkb-accountantskantoor
25 JAAR

novaa
Nederlandse Organisatie van Accountant Adviseurs
10

Editie 1, juni 2024

Accountants Magazine

Online uitgave voor de mkb-accountant en het mkb-accountantskantoor

‘We kunnen al twintig jaar lang altijd op Novak terugvallen’

Lees meer

04
INTERVIEW:
Maak kennis met Sytze de Swart
Lees meer

10
COLUMN:
Tja. Duurzaamheid ...
Lees meer

18
ARTIKEL:
Verwerkingswijze cryptocurrencies in jaarrekening
Lees meer

VOORWOORD

De urgentie van duurzaamheid

Duurzaamheid. Vanaf boekjaar 2024 moeten grote ondernemingen over dit onderwerp rapporteren. Maar ook mkb-accountants krijgen in zowel hun controlerende rol, als adviserende rol steeds meer met dit onderwerp te maken. De NBA benoemde het al eerder als hét strategische thema voor de komende jaren. En stelde duurzaamheid in als verplicht onderwerp voor alle accountants met een PE-verplichting.

Toch blijft het moeilijk accountants over dit onderwerp te enthousiasmeren. Volgens Sylvester Schenk moet er daarom een fiscaal voordeel aan vast zitten, voordat accountants hier actief mee aan de slag zullen gaan. Hij legt uit dat het beeld over duurzaamheid in het mkb kan veranderen, zodra er een verdienmodel aan wordt gekoppeld voor adviseurs. Lees er meer over in zijn column op **pagina 10**.

Maar of accountants nou te motiveren zijn of niet: de verplichtingen moeten worden voldaan. Daarom schreef Martina Sarris een *gids voor accountants* voor dit magazine. Ze benadrukt daarin de urgentie van duurzaamheid in het mkb en hoe het onderwerp juist steeds belangrijker wordt. Lees meer op **bladzijde 7**.

De redactie van het Accountantsmagazine sprak voor deze oplage met het accountantskantoor Deckers PWS Accountants & Adviseurs. Zij zijn al twintig jaar Novak-lid. Blader naar **pagina 8** om te lezen hoe zij een duurzame relatie aangaan met hun klanten én werknemers. En hoe zij investeren in een vruchtbare toekomst voor het bedrijf.

En dat niet alleen: In deze editie van het magazine licht docent Thomas Janus zijn cursussen

SAVE THE DATE

DAG VAN DE MKB-ACCOUNTANT 2024

Dag van de mkb-accountant

Donderdag 12 december 2024

Op donderdag 12 december 2024 organiseert de beroepsvereniging Novaa in samenwerking met stichting Novak voor de zesde keer de Dag van de mkb-accountant. We kijken er ontzettend naar uit om u te mogen ontvangen en samen met u een positieve dag te beleven! Tijdens deze volledig verzorgde dag zal er voldoende gelegenheid zijn om collega's te spreken.

Deze editie van de Dag van de mkb-accountant staat in het teken van het tienjarige bestaan van **Novaa** en het 25-jarig bestaan van **Novak**.

Voor leden van de beroepsvereniging Novaa zijn er geen kosten verbonden aan de Dag van de mkb-accountant.

Schrijf u alvast in!

25 JAAR novak Voor het mkb-accountantskantoor

10 novaa Nederlandse Organisatie van Accountant Adviseurs

DATUM **Donderdag 12 december 2024** – LOCATIE **Hotel/theater Figi te Zeist**

Deel dit artikel met uw netwerk

INTERVIEW

Leestijd: 2 minuten

Maak kennis met: **Sytze de Swart**

Docent bij Novak opleidingen

Door de redactie

Als accountant en belastingadviseur werkt Sytze voornamelijk in het mkb. Daarnaast verdedigt hij accountants in het tuchtrecht en is hij docent bij Novak. Sytze legt tijdens de Novak-cursussen een koppeling tussen de praktijk en theorie, zoals de wet- en regelgeving voor accountants. Het gaat daarbij voornamelijk om externe verslaggeving en beroepsregels. Zijn online webinars en fysieke bijeenkomsten zijn bovendien interactief. Het kan zijn dat de Novak-leden Sytze al kennen van de, door Novak georganiseerde, PE-week op Curaçao.

Voor Sytze is lesgeven een tweede natuur. Al op jonge leeftijd startte hij met doceren bij onder meer Schoevers en SPD. Inmiddels werkt hij al bijna veertig jaar als docent in verschillende vakgebieden. De laatste twintig jaar is hij vooral actief binnen de accountancy. Dit startte een aantal jaar geleden, toen Sytze na zijn accountantsopleiding in contact kwam met de beroepsorganisatie, die toen nog Novaa heette. De afgelopen jaren heeft hij een breed aanbod aan cursussen ontwikkeld en gedoceerd.

Volgens Sytze is de wisselwerking tussen theorie en praktijk tijdens een cursus heel belangrijk. "Je kunt veel leren door met beroepsgenoten over het vak te praten", zegt hij. "Maar, ik heb de wijsheid natuurlijk niet in pacht. Iedereen geeft les op zijn of haar manier." Plezier in het lesgeven heeft hij in ieder geval. "Ik heb hierdoor ontzettend veel contact met mensen en kan hen vaak goed begeleiden en helpen om te gaan met de taaie materie."

Fysiek en online

Wat Novak opleidingen onderscheidt, is de combinatie van fysieke en online cursussen. De online cursussen worden zo uitgevoerd dat de deelnemer niet alleen passief achter een beeldscherm zit, maar ook echt actief mee doet. "Het is niet de bedoeling dat de camera uit staat en cursisten ondertussen een jaarrekening samenstellen", zegt Sytze.

Bij zowel fysieke als online cursussen zijn de groepen relatief klein, zodat er genoeg interactie plaatsvindt en er ruimte is voor casussen en vragen. Ook tijdens de online cursussen worden deelnemers in kleinere groepen verdeeld en worden er casussen besproken. "We gaan niet alleen een presentatie af", legt Sytze uit. "Er is veel interactie."

Tijdens de opleidingen ligt de nadruk op het heden en de nabije toekomst. Sytze vraagt deelnemers voorbeelden in te brengen, bijvoorbeeld actuele zaken uit de praktijk of het nieuws. Deze casussen worden tijdens de cursus gezamenlijk besproken en doorgenomen. "Op deze manier halen de deelnemers het meeste uit de opleiding."

Novak opleidingen

Novak opleidingen organiseerde, in samenwerking met Sytze, eind 2023 de PE-week op Curaçao, voor AA's, RA's en hun directe collega's.

Deze samenwerking was de vuurdoop voor de opleidingen in 2024. Sytze geeft dit jaar diverse opleidingen voor Novak. Het gaat om **de volgende cursussen**:

- Cursus **Externe verslaggeving voor kleine en micro BV's**, zowel fysiek als online te volgen.
- Cursus **Richtlijnen voor de jaarverslaggeving in het mkb**, fysieke cursus.
- Cursus **Jaarrekening op fiscale grondslag voor kleine en micro BV's**, zowel fysiek als online te volgen.
- Cursus **De samenstellingsopdracht in het mkb**, zowel fysiek als online te volgen.

Aanbod

Het huidige aanbod van Novak opleidingen biedt de mkb-accountant de kans om zijn of haar kennis up-to-date te houden. De mkb-accountant heeft er profijt van om het gehele jaar door opleidingen in te plannen en hier – naast de dagelijkse werkzaamheden – tijd in te investeren. Dit komt het vak uiteindelijk ten goede en zorgt voor meer werkplezier.

Bent u werkzaam binnen de samenstel- en adviespraktijk en wilt u een opleiding volgen? Dan biedt Novak opleidingen een geschikt aanbod. Bekijk het opleidingsaanbod **hier**.

De PE-Week 2024:

De PE-week vindt in 2024 opnieuw plaats op Curaçao. Het programma is toegankelijk voor AA's, RA's, fiscalisten, trainees, aankomende accountants en fiscalisten. Houd onze website en nieuwsbrief in de gaten voor meer informatie over de PE-week.

De PE-week is geschikt om met elkaar van gedachten te wisselen over specifieke elementen van de beroepsuitoefening op Curaçao, Aruba, Sint-Maarten en de BES-eilanden. Dit dankzij de geringe groepsgrootte tijdens de cursus en de inbreng en kennis van de lokale economie.

Deel dit artikel met uw netwerk

INTERVIEW

Leestijd: 3 minuten

‘Ik vind het mooi om mensen vooruit te helpen’

Ontmoet Thomas Janus, docent bij Novak

Door de redactie

Thomas Janus wikkelt al meer dan 25 jaar nalatenschappen af bij **Janus Notarieel Juristen**. De jurist focust zich daarbij op personen- en familierecht, en met name het erfrecht. Maar naast het afwikkelen van nalatenschappen heeft Thomas nog een andere passie: lesgeven. Dat doet hij sinds een aantal jaar met veel enthousiasme ook bij Novak. “Ik vind het geweldig om over mijn vak te praten, vragen te beantwoorden en

ADVERTENTIE

Touchless boekhouden -

laat de software voor je werken en speel je handen vrij op kantoor!

Elk kantoor kan, zeker in de drukke periodes, extra handen gebruiken, maar die zijn vaak moeilijk te vinden. Deze schaarste zal de komende jaren waarschijnlijk niet veranderen. Tijd dus om software echt voor je te laten werken en op weg te gaan naar een toekomst zonder handmatige invoer.

Hoe laat je de software voor je werken?

Als accountant ken je natuurlijk de voordelen van automatisering. Het automatisch verwerken van bankmutaties is bijvoorbeeld voor veel kantoren al de normaalste zaak van de wereld. Maar er zijn veel meer mogelijkheden om standaardprocessen verregaand te automatiseren. Hoe laat je de software nou echt voor je werken? De huidige boekhoudsoftware en het gehele ecosysteem daaromheen kunnen steeds meer handmatige invoer van je overnemen.

Klantadministraties worden met data gevoed

Wil je het voeren van je klantadministraties dus nog efficiënter maken, dan is touchless

ARTIKEL

Leestijd: 2 minuten

Een Gids voor Accountants:

de urgentie van duurzaamheid voor het mkb

Door: Martina Sarris, Novak adviseur en docent

In de dynamische wereld van het midden- en kleinbedrijf (mkb), is duurzaamheid een onderwerp dat steeds belangrijker wordt. Voor accountants die voornamelijk jaarrekeningen samenstellen, is het essentieel om de urgentie van duurzaamheid te begrijpen. Bovendien is het van belang de verplichtingen en plannen op het gebied van milieu en klimaat voor mkb-ondernemers te kunnen duiden. Novak helpt accountants met het versterken van hun rol om mkb-ondernemers naar een duurzamere toekomst te begeleiden.

Duurzaamheid is niet langer slechts een trend. Het is een cruciale factor geworden in de bedrijfsvoering van mkb-ondernemingen. De noodzaak om duurzaam te opereren komt voort uit verschillende redenen:

- **Maatschappelijke druk**: Consumenten, investeerders en overheden verwachten steeds meer dat bedrijven verantwoordelijk omgaan met mens, milieu en maatschappij.
- **Risicobeheer**: Klimaatverandering, grondstoffenschaarste en regelgeving vormen risico's die de continuïteit van een bedrijf kunnen bedreigen.
- **Kostenbesparingen**: Duurzaam opereren kan leiden tot efficiënter gebruik van hulpbronnen en lagere operationele kosten op de lange termijn.

Verplichtingen en plannen op het gebied van milieu en klimaat voor mkb-ondernemers

Mkb-ondernemers moeten rekening houden met diverse verplichtingen en plannen op het gebied van milieu en klimaat. Als accountant is het belangrijk om deze aspecten te begrijpen en cliënten hiervan op de hoogte te brengen en te adviseren.

1. **Milieurapportage**: Steeds meer landen verplichten bedrijven om milieurapportages op te stellen waarin zij hun impact op het milieu in kaart brengen. Dit kan gaan over CO2-uitstoot, waterverbruik, afvalproductie, et cetera.
2. **Duurzame bedrijfsvoering**: Het implementeren van duurzame praktijken binnen de bedrijfsvoering, zoals energiebesparing, afvalreductie en het gebruik van duurzame materialen, wordt steeds belangrijker.
3. **Klimaatdoelstellingen**: Veel overheden hebben klimaatdoelstellingen gesteld die ook voor mkb-ondernemers consequenties hebben. Denk aan emissiereductiedoelstellingen of verplichte energiebesparende maatregelen.

Voorbeeld: Duurzaamheidsadvies voor mkb-ondernemer

Een productiebedrijf stoot jaarlijks een aanzienlijke hoeveelheid CO2 uit door haar productieproces. Een accountant kan dit bedrijf helpen bij het identificeren van mogelijkheden om deze CO2-uitstoot te verminderen. Dit kan variëren van investeringen in energiezuinige machines tot het optimaliseren van logistieke processen om transportkilometers te reduceren.

Door samen met de cliënt duurzaamheidsdoelstellingen op te stellen, zoals het behalen van een bepaalde CO2-reductie per jaar, kan de accountant niet alleen bijdragen aan een groenere toekomst maar ook aan kostenbesparingen op de langere termijn.

Toegevoegde waarde als accountant

Als accountant is het essentieel om de urgentie van duurzaamheid voor het mkb te begrijpen en zijn of haar rol als adviseur op dit gebied te versterken. Door cliënten te helpen bij het integreren van duurzame praktijken in hun bedrijfsvoering en hen te begeleiden bij het voldoen aan milieu- en klimaatverplichtingen, kan niet alleen hun financiële gezondheid verbeterd worden, maar dragen zij ook bij aan een duurzamere wereld voor toekomstige generaties.

Heeft u een vraag over dit onderwerp of heeft u een andere vraag - vaktechnisch of kantoor gerelateerd?
Neem dan contact op met **Novak DIRECT**. Wij helpen u graag verder!

Deel dit artikel met uw netwerk

INTERVIEW

Leestijd: 3 minuten

Klanten staan voorop bij Deckers PWS Accountants & Adviseurs

‘We kunnen al twintig jaar lang altijd op Novak terugvallen’

Door de redactie

Deckers PWS Accountants & Adviseurs onderscheidt zich van andere accountantskantoren door naast cijferverwerking mee te denken met de klant. Het kantoor zit in Kaatsheuvel, op een steenworp afstand van de Efteling. Maar voor magie hoeven klanten niet naar het pretpark. Eigentijds, modern, professioneel en betrokken zijn namelijk de kernwoorden van de organisatie. En zo komt John Pols (52), eigenaar van het kantoor en AA accountant, ook over: vriendelijk en zachtaardig, maar betrouwbaar en kundig. De klanten vindt hij het leukst aan zijn werk. “Ik bedien nu nog steeds bedrijven die ik 25 jaar geleden aannam.” Dat geldt niet alleen voor klanten: Deckers PWS is al ruim twintig jaar lid van Novak. “Ik bedien nu nog steeds bedrijven die ik 25 jaar geleden aannam.”

John Pols is al 25 jaar accountant en begon in 2007 bij Deckers PWS Accountants & Adviseurs. Inmiddels heeft het kantoor een team van zeventien mensen. Werknemers die ruime ervaring hebben in het ondersteunen en adviseren van uitlopende sectoren en branches in het midden- en kleinbedrijf (mkb). Deckers PWS bedient namelijk hele diverse klanten. Van advocaten en notarissen tot autogarages en keukenwinkels. “De ene dag ben je met een bewindvoerder bezig, de andere dag met een metaalbewerkingsbedrijf”, zegt John. Maar er is wel één gemeenschappelijke deler in het klantenpalet: “Ze stellen persoonlijk contact allemaal zeer op prijs”. En dat levert het accountantskantoor dan ook.

Met minder mensen hetzelfde werk verzetten

Het is belangrijk voor Deckers PWS dat zij ondanks het arbeidstekort in de sector nog wel alle klanten kunnen blijven bedienen. Daar hebben ze een oplossing voor bedacht, vertelt John enthousiast. “We nemen ook mensen aan die nog geen accountant zijn, maar wel een financiële achtergrond hebben. Hen bieden we cursussen en goede opleidingsmogelijkheden. Zo hopen we een nieuwe groep kundige werknemers aan te spreken en hen de kans te geven zich te ontwikkelen. Novak heeft op dit gebied ook veel ingebracht, vertelt John. “Novak denkt met ons mee en helpt ons vragen te beantwoorden als: Hoe kunnen we efficiënt werken? Hoe kan ik het zo regelen dat we onze huidige klanten kunnen blijven bedienen? Novak hielp ons na te denken over hoe het makkelijker en slimmer kan. Bijvoorbeeld hoe we met minder mensen hetzelfde werk kunnen verzetten.”

Naast het tekort aan werknemers is er in de accountancy gedurende John zijn carrière nog wel meer veranderd, vertelt hij. “Er zijn veel verplichtingen en regels bijgekomen. En het is zoeken naar een balans tussen voldoen aan de regelgeving en een prettige dienstverlening leveren aan de klant”, zegt John. “Je bent hun vertrouwenspersoon en het is een kunst om aan de klanten uit te leggen dat er veel regels zijn ontstaan.” John noemt bijvoorbeeld het monitoren van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft). “Je moet klanten wel kunnen uitleggen dat dat belangrijk is en dat het erbij hoort.” Door al die jaren heen is er één ding in ieder geval hetzelfde gebleven in het vak: het contact met de klanten. “Het blijft persoonlijk werk. Ik vind het dan ook heel leuk om samen met de klant aan tafel te zitten en overal aan te werken.”

> “Ik bedien nu nog steeds bedrijven die ik 25 jaar geleden aannam.”

Duurzaamheid

Duurzaamheid begint steeds meer een thema te worden binnen Deckers PWS. Verschillende klanten die bijvoorbeeld leverancier zijn van grote internationale bedrijven, vragen de afgelopen maanden steeds meer hulp rondom duurzaamheid. “Jarenlang stond dat natuurlijk ver van het mkb vandaan, maar dat begint nu echt te veranderen.” Het gaat dan niet alleen om het duurzaam inzetbaar houden van werknemers, maar ook om bijvoorbeeld transportbewegingen, CO2-uitstoot of energieverbruik. John vertelt dat een collega van hem onlangs een duurzaamheidscursus bij Novak heeft gevolgd. “Daarin werden praktijkvoorbeelden aangehaald waar we nu vragen over krijgen en dus kunnen gaan beantwoorden.”

Twintig jaar Novak-lid

Deckers PWS is inmiddels al twintig jaar Novak-lid. Waarom die samenwerking zo goed werkt? “We kunnen al twintig jaar lang altijd op Novak terugvallen.” Volgens John staat Novak ‘nooit stil’ en ontwikkelt de organisatie zich continu. “Het is fijn om een club naast ons te hebben die meedenkt en vaktechnische ondersteuning en opleidingen biedt. We kunnen er altijd terecht met onze vragen. Dan staan ze voor ons klaar.” En volgens John gaat het verder dan alleen de accountancy, maar ook om de dienstverlening eromheen. “Zo heb ik bijvoorbeeld de cursussen Executeur en Erfrecht gevolgd. Dat zijn onderwerpen waar ik in de praktijk tegenaanloop. En via zo’n cursus krijg ik echt handvaten mee voor tijdens het werk. Dat is een plus van Novak.”

Deckers PWS heeft meerdere opleidingen via Novak gevolgd, waaronder ook georganiseerde inhouse opleidingen, zoals een cursus over de Wwft. “De docent weet de materie altijd heel begrijpelijk te maken. Veel theoretische onderdelen worden interactief besproken tijdens de cursus.” John krijgt positieve reacties van werknemers over de cursussen te horen in functioneringsgesprekken. “Ze vinden de opleidingen heel fijn en kunnen daardoor hun kennis over moeilijke onderwerpen, zoals de omzetbelasting of internetverkoop in het buitenland, op niveau brengen.” Dat merkt hij ook tijdens de cursus. “Ze zijn heel open en stellen veel vragen. Daar zijn we enthousiast over.”

Wat John Novak zou willen meegeven? “Organiseer een brainstormsessie of informatie-uitwisseling met andere kantoren. Om ideeën uit te wisselen en met gelijkgestemde kantoren te sparren.” John denkt bijvoorbeeld aan een sessie met kantoren die dezelfde software gebruiken. “Lopen zij tegen dezelfde problemen aan en hoe lossen ze dat op?”, zegt hij. “Maar ook in algemene zin kunnen we van elkaar leren. Zouden we nog handiger of slimmer kunnen werken? Zo kunnen we de kwetsbaarheid van kantoren verlagen, denk ik”, sluit hij af.

Als lid van Novak profiteert u van verschillende producten en diensten die afgestemd zijn op de dagelijkse praktijk van mkb-accountantskantoren. Al meer dan twintig jaar staan we voor kantoren klaar met advies en services, producten en diensten voor het mkb-accountantskantoor. Wilt u meer informatie over onze producten en diensten? **Klik hier**

Deel dit artikel met uw netwerk

novakopleidingen

Opleidingen voor de mkb-accountancy

Ons actuele en uitgebreide opleidingsaanbod vindt u vanaf nu op:

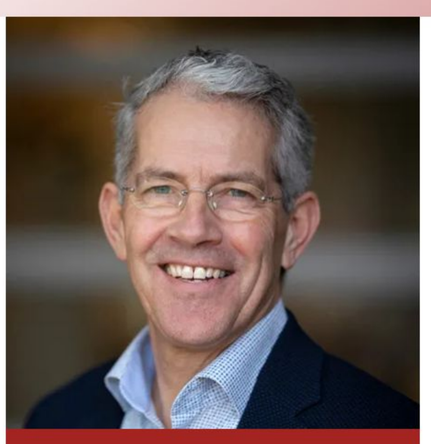
www.novakopleidingen.nl

Novak opleidingen beschikt over een uitgebreid team van docenten die opleidingen verzorgen. Dit verzorgen wij op verschillende locaties door het land. Maar ook bij u op kantoor of online middels een webinar.

Heeft u een vraag over een opleiding, maar staat dit momenteel niet in onze agenda? Dan bekijken we samen met u wat er mogelijk is om de specifieke cursus bij u op kantoor te verzorgen. Het cursusaanbod is breed: van fiscale cursussen tot en met kwaliteitsbeheersing, opdrachtuitvoering of Wwft.

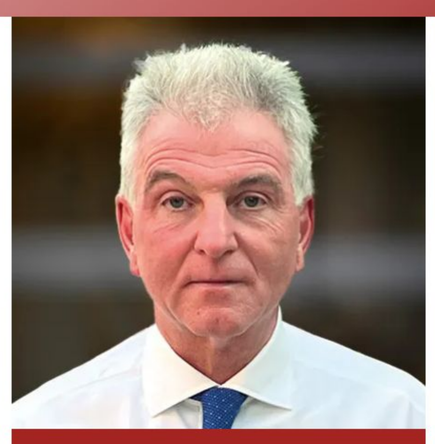
Martina Sarris

Richard Ooijevaar



Thomas Janus

Charles Kock



Sytze de Swart

Hans de Bruijn

Wat er o.a. op de agenda staat in 2024:

- **Efficiënt en risicogericht samenstellen**
- **Actualiteiten verslaggeving**
- **De Samenstellingsopdracht in het mkb (online)**
- **Jaarrekening op fiscale grondslag voor kleine en micro BV**
- **Eindejaarsactualiteiten**
- **Duurzaamheid**
- **Masterclass executeur**
- **Juridische (af)splitsing**

En heel veel meer!

Bekijk hier ons actuele aanbod

Wilt u een inhouse cursus bij u op kantoor laten verzorgen?

Bent u benieuwd naar de mogelijkheden? Wij denken graag met u mee. Neem contact op met Novak Opleidingen via 070-3524002 of stuur een e-mail naar ***Nicolette de Waal***.

Meld u aan voor onze **wekelijkse nieuwsbrief** voor ons actuele opleidingsaanbod.

COLUMN

Leestijd: 2 minuten

Tja.
Duurzaamheid ...

Duurzaamheid: Wat betekent het nou precies?

Door: Sylvester Schenk (RB), Directeur fiscale zaken Register Belastingadviseurs

Tja. Duurzaamheid. Ik heb eerlijk gezegd geen idee wat er nu precies onder duurzaamheid verstaan moet worden. Iets met groen en natuur, met gasloos en zonnepanelen op het dak? Meer kikkererwten en minder biefstuk? Iets met de A12 en Schiphol blokkeren? Alhoewel dat laatste gevoelig ligt.

Maak de overstap naar de cloud

In Caseware Cloud werk je op een efficiënte manier samen met collega's, maar ook met de klant. Via het beveiligde cloud-platform kan er aan dossiers, opdrachten en betrouwbare rapportages worden gewerkt. En dat is niet alles: manage de organisatie, centraliseer dossiers en communiceer in Caseware Cloud.

Creëer jouw eigen succesformule met onze software door verschillende apps aan het cloud-platform toe te voegen. Dit kan van klantacceptatie tot jaarrekeningen: alles is mogelijk met Caseware Cloud.

Ontdek jouw succesformule

caseware™

ARTIKEL

Leestijd: 4 minuten

De grootste risico's van **witwas- en terrorisme-financiering** in Nederland

Door: Marcel Kurvers, projectmanager Novak Kwaliteitssysteem

Ondergronds bankieren en laagdrempelige mogelijkheden om een buitenlandse bankrekening te openen behoren tot de grootste witwas- en terrorismefinanciering-risico's in Nederland. Dit blijkt uit de recent gepubliceerde rapportages *National Risk Assessments (NRA's) Witwassen en Terrorismefinanciering*, uitgevoerd door het Wetenschappelijk Onderzoek- en Datacentrum (WODC). De uitkomsten van de NRA's zijn onder andere van belang voor Wwft-instellingen zoals accountantskantoren.

Ondergronds bankieren

Ondergronds bankieren is een informeel, op vertrouwen gebaseerd, betalingssysteem buiten de reguliere financiële dienstverlening om, waarop geen toezicht plaatsvindt. Het geld wordt onderling door bankiers verrekend, met als gevolg dat fysieke verplaatsing van contant geld slechts in beperkte mate nodig is. Het biedt de mogelijkheid om anoniem geld over te maken en het wordt veelal via en/of naar het buitenland ingezet. Het heeft daarnaast betrekking op een ongereguleerde sector en is bovendien relatief eenvoudig toegankelijk. Al deze aspecten veroorzaken een hoog risiconiveau van deze methode om crimineel verkregen geld wit te wassen of terrorisme te financieren.

Laagdrempelig openen buitenlandse bankrekening

Sommige digitale buitenlandse bankrekeningen kunnen relatief eenvoudig online geopend worden door personen die crimineel verkregen geld willen witwassen of terrorisme willen financieren. Het is mogelijk dat een buitenlandse bank minder grondig cliëntenonderzoek verricht en sneller risicovolle clienten accepteert. Bovendien worden verdachte transacties of activiteiten mogelijk minder snel gemeld. Dat gebeurt naar verwachting vooral in landen buiten de Europese Unie (EU), waar minder regels gelden en toezicht op witwassen en terrorismefinanciering minder streng is. Zodra iemand beschikt over een buitenlandse bankrekening, kan hij of zij transacties naar, via of vanuit deze rekening laten lopen. Deze transacties zijn lastig te monitoren door Nederlandse banken en minder inzichtelijk voor opsporingsdiensten. Het hoge risiconiveau van deze witwas- en terrorismefinanciering-methode komt met name doordat er momenteel geen beleidsinstrumentarium bestaat om deze problemen aan te pakken.

NRA Witwassen

Naast de eerdergenoemde risico's worden in de actuele NRA Witwassen nog zestien andere risico's op het gebied van witwassen benoemd:

- Handelsconstructies met goederen en/of diensten;
- (Ver)koop, (ver)huur of lease van grootwaardeproducten;
- Buitenlandse (offshore) structuren;
- Fysieke verplaatsing grote hoeveelheden contant geld en/of grootwaardeproducten;
- Minder transparante Nederlandse rechtsvormen;
- Professionele dienstverleners;
- Financiele cryptodiensten;
- Stromannen, katvangers en/of money muling;
- Payment Service Providers;
- Transacties naar/via/vanuit buitenlandse bankrekeningen;
- Commercieel vastgoed;
- Opgeknipte dienstverlening aan trustkantoren;
- Particulier vastgoed;
- Vergunde geldtransactiekantoren;
- Girale transacties bij vergunde banken;
- Contante transacties en stortingen bij vergunde banken.

NRA Terrorismefinanciering

Volgens de NRA worden de volgende twaalf risico's als grootste dreiging voor terrorismefinanciering voor ons land aangemerkt:

- Onvergunde betaaldienstverleners en Hawala-bankieren;
- Laagdrempelig openen buitenlandse bankrekening;
- Fysieke verplaatsing grote hoeveelheden contant geld en/of grootwaardeproducten;
- Legaal verkregen eigen middelen;
- Financiele cryptodiensten;
- Middelen verkregen via andere criminaliteitsvorm dan fraude;
- Stichtingen met weinig transparantie over financiën en geen zelfregulering;
- Giften via betaalverzoeken en/of crowdfunding via sociale media;
- Internet betaaldiensten (Payment Service Providers);
- Girale/contante transacties bij vergunde geldtransactiekantoren;
- Middelen verkregen via horizontale/verticale fraude;
- Girale/contante transacties bij vergunde banken.

Kwetsbaarheden

Het WODC geeft aan dat de volgende aspecten Nederland kwetsbaar maakt voor witwassen en terrorisme:

Geografische en demografische kenmerken

- De mogelijkheid vrij te reizen in Schengenzone;
- Kapitaal tussen EER-landen;
- Het vrij verkeer van personen, goederen en diensten in Europa.

Sociaal-culturele kenmerken

- Een relatief tolerante houding ten opzichte van (soft)drugs.

Economische kenmerken

- Een open, op handel gerichte economie;
- Export;
- De fiscale aantrekkelijkheid voor multinationals;
- De grote, internationaal georiënteerde financiële sector.

Infrastructurele kenmerken

- Grote lucht- en zeehavens;
- Een hoge internetdekking.

Criminologische kenmerken

- Vermogens-, drugs- en vuurwapencriminaliteit;
- Mensenhandel en -smokkel;
- Corruptie;
- Cybercriminaliteit.

Relevant voor accountantskantoren

De recent gepubliceerde NRA's zijn gebaseerd op de onderzoeksmethoden die zijn toegepast in de eerdere NRA's uit 2017 en 2020. De risicobepaling is tot stand gekomen door expertoordelen (over de mogelijke impact van witwas- en terrorismefinanciering-methoden) af te zetten tegen de weerbaarheid van het beleidsinstrumentarium. Daarbij is nagegaan in hoeverre het beleidsinstrumentarium in staat is om de dreigingen op het terrein van witwassen en terrorismefinanciering te voorkomen of te bestrijden.

De uitkomsten van de onderzoeken zijn relevant voor het risicomanagement van Wwft-instellingen en daarmee ook voor accountantskantoren. Wwft-instellingen zijn verplicht om onder andere risico's die geïdentificeerd zijn in de NRA's, bij hun risicobeleid te betrekken, op grond van artikel 2c lid 1 van de Wwft.

De volledige rapportages van de uitgevoerde *National Risk Assessments* (NRA's) zijn beschikbaar op ***de website van het WODC***. Een overzicht van eerdere rapportages zijn ***hier*** te vinden.

Heeft u een vraag over dit onderwerp of heeft u een andere vraag- vaktechnisch of kantoorgerelateerd? Neem dan contact op met **Novak DIRECT**. Wij helpen u graag verder!

Deel dit artikel met uw netwerk

COLUMN

Leestijd: 3 minuten

Duurzaamheid: **arbeid & pensioen**

Door: Theo Gommer, adviseur Novak DIRECT

Duurzaamheid is inmiddels een containerbegrip, ook in de accountancy. Daarbij is vooral duurzame inzetbaarheid van groot belang, tijdens zowel de arbeid- als de pensioenperiode.

Het is een feit: we moeten langer doorwerken in Nederland. Niet alleen om de economie draaiende te houden, maar ook vanwege de vergrijzing: we verliezen tot 2040 honderdduizend arbeidskrachten per jaar. Discussiëren over dat er voor zware beroepen een lagere pensioenleeftijd moet worden ingevoerd is hiervoor niet de oplossing, integendeel. Er moet worden nagedacht over hoe werknemers het volhouden om juist langer door te werken. Zowel vanuit de werknemers zelf, als vanuit werkgevers en vakbonden. Denk bijvoorbeeld aan het creatiever omgaan met om- en bijscholing.

Pensioen

De flexibiliseringsopties in pensioenland zijn vaak gericht op werknemers die bijna met pensioen gaan. Het gaat dan om opties om eerder met pensioen te gaan, parttime te werken, demotie, een overbruggingspensioen tot de AOW-leeftijd, et cetera. Daarin missen drie essentiële opties:

1. Deeltijd AOW: waarin er vanaf vijf jaar voor de AOW-datum de mogelijkheid is om 50% van het basispensioen op te nemen. Daarmee wordt het aantrekkelijker om langer te blijven werken, tot én na de pensioendatum.
2. De mogelijkheid om een deel van het pensioen tijdelijk te laten zijn, bijvoorbeeld tien jaar, zodat je meer krijgt en wél kunt rondkomen, naast een parttime baan. Deze optie moet niet vervangend, maar in aanvulling zijn van de bekende hoog/laag variant. Nu 'men' de lumpsum ook per 2025 niet ingevoerd krijgt, kan dit een geschikte vervanging van de lumpsum zijn.
3. Het pensioengeld inzetten voordat de pensioendatum ingaat. Het bedrag boven de inleg van de 10%-premie mag bijvoorbeeld worden ingezet voor om- en bijscholing, een sabbatical, studie- of zorgverlof of een eigen bedrijf of eigen woning.

Employability

Employability – de optimale inzetbaarheid van het personeel – is zowel de eigen verantwoordelijkheid van primaire werknemers en zzp'ers zelf, maar ook van de vakbonden en werkgevers. Maar vakbonden leggen de focus op ofwel stoppen met werken of eerder met pensioen gaan, vanwege de vergrijsde achterban. Op een modificerende overheid hoeven we voorlopig ook niet te rekenen op dit gebied. De macht van de vakbonden, en de bedrijfstakpensioenfondsen is daarvoor te groot. En zij hebben een back-up van – ook grijze – ambtenaren.

Kortom: oplossingen voor duurzame inzetbaarheid moeten vanuit de arbeidsmarkt komen. Werkgevers en vakbonden moeten in samenwerking met werknemers, accountants en financieel adviseurs het voortouw nemen, om zo het probleem van de vergrijzing tegen te gaan en werknemers aan het werk te houden. Wees creatief en onthoudt: langer werken maakt gelukkiger en bovendien gezonder!

Theo Gommer (MPLA CCFP) is managing partner bij &Gommer Pensions Group en Gommer & Partners Pensioen Advocaten. Heeft u een vraag voor Theo Gommer? Neem contact op met Novak DIRECT (**novak@novak.nl** / 070 - 3524002) of klik **hier** voor het contactformulier.

Deel dit artikel met uw netwerk

ARTIKEL

Leestijd: 2 minuten

Klantcontact met impact

Door: Jan van der Hilst

We leven in een snel veranderende wereld waar automatisering en kunstmatige intelligentie steeds meer impact hebben op de werkzaamheden van mkb-accountants. Hoe maak je als accountant nog het verschil en hoe kan je als *trusted advisor* écht goede impact hebben op het leven van de klant?

Klantbetekenis

Om in de toekomst relevant en van betekenis te kunnen zijn en blijven voor klanten, is klantcontact cruciaal. Daarmee kan je als mens en accountant het verschil maken. Het hoogst haalbare hierbij is *klantbetekenis*: niet de transactie, het systeem of de oplossing, maar de relatie staat centraal. Hierbij is belangeloos contact, vanuit de intentie om echt van betekenis te mogen en kunnen zijn voor de ander, van groot belang.

Relevant en persoonlijk contact is een randvoorwaarde voor succes. De klant beoordeelt de accountant op de kwaliteit van het advies, het product of de dienst, maar wordt geïnspireerd en beïnvloed door de persoon die dat vertegenwoordigt. Daarom moet niet de oplossing of het eindproduct, maar ook de relatie centraal staan. En dat start met jouw intentie.

Vaste structuren

Het vakgebied en de werkzaamheden van de mkb-accountant kennen een sterk inhoudelijk karakter. Dit is terug te zien in de gespreksvoering met klanten. In het contact met klanten wordt er vaak naar zekerheid gezocht door gesprekstechnieken en vaste structuren toe te passen. Hierdoor wordt het klantcontact een trucje en verliest het impact. Als accountant kom je tot betere prestaties, als je persoonlijk contact legt met de klant, van mens tot mens. Door vanuit eigen authenticiteit en ambitie te handelen, bindt je klanten aan de organisatie. Dit leidt tot vertrouwen, ontvankelijkheid, betrokkenheid en medeverantwoordelijkheid.

Kwetsbaarheid, authenticiteit en ambitie

Bij klantcontact met impact help je de klant bij het maken van verstandige keuzes. Dit kan pas op het moment dat de klant inzicht heeft in de consequenties van die keuzes. Hiervoor is het van groot belang dat jij, als accountant, inzicht hebt in de drijfveren, doelen, behoeften en keuzes van de klant. Anderzijds moet de klant ontvankelijk zijn voor jou als persoon en voor jouw advies. Dit ontstaat sneller als je jezelf kan zijn in gesprekken, niet alleen eigen belang nastreeft en de ander respecteert. Dit vraagt om kwetsbaarheid, authenticiteit en ambitie.

Een klant is meer dan feiten

Klantbetekenis is de meest zuivere vorm van klantcontact. Om echt van betekenis te kunnen zijn, moet eerst inzichtelijk zijn wat de klant wil bereiken en bedoelt. Door hierin te investeren, wordt er vertrouwen opgebouwd dat nodig is om ontvankelijkheid te creëren voor het gegeven advies en mogelijke oplossingen. Zo verloopt het contact sneller, gemakkelijker en succesvoller. Met interesse en de intentie om met alle kennis en ervaring van betekenis te zijn voor de klant, kan je het verschil maken en creëer je klantloyaliteit.

Succesfactoren

Om als mens en professional te kunnen groeien en ontwikkelen, zijn een aantal succesfactoren, zoals kennis, vaardigheden, motivatie en talent, van belang. Het ontwikkelen van vaardigheden in de accountancy in het mkb, is van steeds groter belang om succesvol te kunnen zijn.

Steeds meer ondernemers kiezen bewust voor klantcontact met impact. Geen procedures en protocollen die *klantgerichtheid* moeten waarborgen, maar investeren in menselijk kapitaal. Als mkb-accountant pas je geen trucje toe, maar lever je maatwerk. Persoonlijk contact staat centraal en dat geeft vertrouwen. Als je als accountant persoonlijke kwaliteiten laat zien, je kwetsbaar opstelt en oprechte aandacht biedt, bindt de klant zich sneller aan jou en de bijbehorende organisatie. Dat prikkelt en zet aan tot denken, waarmee de intrinsieke motivatie van de klant wordt aangeboord. Dit maakt gesprekken niet alleen leuker en interessanter, maar er ontstaat ook een grotere loyaliteit. Dat heeft direct effect op het – commerciële – resultaat.

Jan van der Hilst (fiscalist) is ondernemer bij de Klantbetekenaars. Hij is ook eigenaar en exploitant van **Praktijkdiploma Belastingrecht**.

Ook geeft Jan op 26 september een gratis online inspiratiesessie "Klantcontact met impact". Heeft u interesse? **Klik hier** om u aan te melden.

Deel dit artikel met uw netwerk

In 6 stappen voldoen aan de Wwft

De naleving van de Wwft zorgt voor flink wat uitdagingen bij accountantskantoren. Hoe zorg je dat je aan alle regels voldoet?

Met de Company.info KYC.app raadpleeg en archiveer je alle bedrijfsinformatie die je nodig hebt voor cliëntacceptatie en monitoring in één tool. Zo voldoe je snel en accuraat aan de Wwft-richtlijnen en ben je voorbereid op controle van de toezichthouder.

- **Tijdbesparend**
- **Gebruiksvriendelijk**
- **Veilig & Compliant**

Bekijk onze website voor meer informatie of vraag vrijblijvend een persoonlijke demo aan.

COMPANY.INFO
business • data • trust

ARTIKEL

Leestijd: 3 minuten

Verwerkingswijze cryptocurrencies in jaarrekening

Door: Bouwe Algra, Novak adviseur

Cryptocurrencies, ook wel cryptovaluta genoemd, zijn digitale of virtuele betaalmiddelen (valuta) die gebruikmaken van cryptografie voor veilige transacties. Voorbeelden van bekende cryptocurrencies zijn: Bitcoin (BTC), Ethereum (ETH) en Ripple (XRP). Deze currencies worden met software gecreëerd.

Een cryptocurrency is niet gekoppeld aan een fysiek betaalmiddel en wordt niet ondersteund door een overheid, centrale bank, juridische entiteit, onderliggende waarde of grondstof. Cryptocurrencies zijn geen liquide middelen omdat deze niet door of namens een overheid zijn uitgegeven of worden ondersteund. De digitale valuta zijn ook geen financiële instrumenten, omdat ze geen contractueel recht omvatten om liquide middelen of een ander financieel middel actief te ontvangen.

Er zijn vele soorten cryptocurrencies en ze bestaan in verschillende stadia van volwassenheid. Cryptocurrencies kunnen genoteerd zijn op uitwisselingsplatforms met als tegenwaarde een betaalmiddel, zoals bijvoorbeeld de US dollar. Een cryptocurrency die een entiteit houdt of heeft verkregen door ruil of koop kunnen onder voorwaarden als actiefpost worden verwerkt.

Verwerkingswijze cryptocurrency in jaarrekening

De mogelijke verwerkingswijze van cryptocurrencies in de jaarrekening is afhankelijk van het doel om cryptocurrencies te houden. Zoals bijvoorbeeld het houden van een cryptocurrency voor de langere termijn, voor een belegging of voor verkoop in het kader van de normale bedrijfsvoering.

Afhankelijk van het doel kunnen cryptocurrencies worden aangemerkt als:

- Immateriële vaste activa.
- Voorraden (bijvoorbeeld als ruilmiddel bij verkoop).
- Andere beleggingen (om opbrengsten en/of waardeveranderingen te realiseren).

Als cryptocurrencies worden aangeschaft voor verkoop, als onderdeel van de gewone bedrijfsuitoefening, kunnen de currencies worden aangemerkt als voorraden. Denk aan handelaren die als doel hebben een handelsmarge te behalen. Zij kunnen door hen aangehouden en nog niet verkochte cryptocurrencies aanmerken als voorraden.

Als cryptocurrencies worden aangeschaft met als doel opbrengsten of waardestijgingen te realiseren dan kan er sprake zijn van een belegging. Een belegging is niet bedoeld voor gebruik in de productie of levering van goederen of diensten in het kader van de gewone bedrijfsuitoefening. Als cryptocurrencies met dat doel worden aangehouden, is er sprake van een (andere) belegging.

Afhankelijk van de doelstelling van het houden van cryptocurrencies worden cryptocurrencies als volgt verwerkt en gewaardeerd:

- De waarde van immateriële vaste activa wordt bepaald aan de hand van de verkrijgingsprijs of, onder voorwaarden, aan de hand van de actuele waarde.
- Voorraden worden gewaardeerd tegen de verkrijgingsprijs.
- De waarde van andere beleggingen wordt bepaald aan de hand van de kostprijs of actuele waarde.

Heeft u een vraag over dit onderwerp? Neem contact op met Novak via 085 – 0220150 of benader Bouwe Algra direct: 06 - 83521654 / **b.algra@novak.nl**

Deel dit artikel met uw netwerk

ARTIKEL

Leestijd: 2 minuten

Verleg focus van **ongewenst** – naar **respectvol gedrag**

Door: Wim Huurman,
Novak Direct HRM

De media staan momenteel bol van voorbeelden van grensoverschrijdend, ongewenst gedrag. De werkgever is verantwoordelijk voor een veilige en gezonde werkomgeving en moet dit werknemers kunnen garanderen. Het voorkomen van ongewenst of grensoverschrijdend gedrag is hierbij van groot belang. Hier wordt dan ook steeds meer de nadruk op gelegd, maar is dat voldoende?

De media staan momenteel bol van voorbeelden van grensoverschrijdend, ongewenst gedrag. De werkgever is verantwoordelijk voor een veilige en gezonde werkomgeving en moet dit werknemers kunnen garanderen. Het voorkomen van ongewenst of grensoverschrijdend gedrag is hierbij van groot belang. Hier wordt dan ook steeds meer de nadruk op gelegd, maar is dat voldoende?

Ongewenst gedrag heeft grote impact, niet alleen op de melder en de beschuldigde, maar ook vaak op (directe) collega's. Na een melding van ongewenst gedrag wordt er over het algemeen eerst grondig onderzoek uitgevoerd, met hoor en wederhoor. Afhankelijk van de uitkomst van het onderzoek wordt er een passende maatregel genomen. In sommige gevallen kan de uitkomst van een onderzoek zelfs tot ontslag leiden, via een ontbindingsverzoek bij de kantonrechter. Dat soort maatregelen dienen echter goed onderbouwd te worden, zodat een ontslag gerechtvaardigd is. Er moet dan bijvoorbeeld worden aangetoond dat er sprake is van een ernstig verstoorde arbeidsverhouding en/of ernstig verwijtbaar handelen van de beschuldigde werknemer.

Ernstig verwijtbaar handelen

Om te beoordelen of een beschuldigde medewerker ernstig verwijtbaar heeft gehandeld wordt er door de kantonrechter op de volgende aspecten gelet:

- Wat is de bedrijfscultuur?
- Is er een afhankelijkheidspositie tussen de melder en dader?
- Wat is de rol van de werkgever bij het opvolgen van de melding?
- Is de werknemer eerder gewaarschuwd?
- Is het voor de werknemer voldoende duidelijk dat er sprake was van ongewenst gedrag, inclusief gericht beleid dat hierop toeziet?

Het is de verantwoordelijkheid van de werkgever om ontslag vanwege ongewenst gedrag zoveel mogelijk te voorkomen. Om dit te realiseren moeten werkgevers preventief beleid invoeren. Zo moet er aandacht worden besteed aan ongewenst gedrag in de Risico Inventarisatie en Evaluatie (RI&E). Het is nuttig om hiervoor gedragsregels op te stellen, een interne- en externe vertrouwenspersoon aan te stellen en een duidelijke klachtenprocedure in te voeren.

Vertrouwenspersoon

Een vertrouwenspersoon kan worden ingehuurd voor het uitvoeren van de volgende taken:

- Het adviseren en ondersteunen van de directie en het management bij (het voorkomen van) ongewenst gedrag.
- Het opstellen van een klachtenprocedure.
- Het ondersteunen bij het bekendmaken van het beleid ter voorkoming van ongewenst gedrag.
- Medewerkers die ongewenst gedrag hebben ervaren opvangen en hulp en advies bieden.
- Meldingen van ongewenst gedrag registreren.
- Onderzoeken of de melding in informele sfeer opgelost kan worden.
- De medewerker informeren over andere oplossingen, zoals de klachtenprocedure.
- De medewerker begeleiden bij het aan de orde stellen bij een klachtencommissie of bij de directie van de organisatie.
- Het doorverwijzen naar andere hulpverlenende instanties.

Stimuleer gewenst gedrag

Het voorkomen van ongewenst gedrag is van groot belang. Maar een focus op ongewenst gedrag is daarvoor niet de oplossing. Om ongewenst gedrag echt te voorkomen moet de nadruk juist op respectvol gedrag liggen. Op dit moment gebeurt dit in de praktijk nog te weinig. Maar hoe kan een werkgever dit realiseren?

Om respectvol gedrag te stimuleren moet gewenst gedrag opgenomen worden in het beleid, als visie van de werkgever. Laat collega's meedenken over wat gewenst gedrag voor hen betekent en vraag ze concrete voorbeelden te noemen. Faciliteer trainingen en workshops over respectvolle en verbindende communicatie. Maak het thema respectvol gedrag bespreekbaar op de werkvloer om het bewustzijn te vergroten. Meet het thema zo goed mogelijk in werknemerstevredenheidsonderzoeken en informeer de medewerkers over de uitkomsten.

Heeft u vragen omtrent dit onderwerp? Neem dan contact op met Drs. Wim Huurman, **Novak DIRECT** adviseur op HRM gebied en eigenaar van **Pilatusdam Mens & Organisatie.**

Deel dit artikel met uw netwerk

KING Software

Nieuwe naam, nieuwe uitstraling, dezelfde service!

Met veel trots kondigen wij, KING Software, de volgende stap in onze internationale samenwerking in de Bjorn Lunden Group aan. Vanaf 21 maart 2024 zijn we gezamenlijk onder één nieuwe handelsnaam verdergegaan, namelijk: Bjorn Lunden.

Deze fusie markeert niet alleen een evolutie in onze naam, maar ook een revolutie in hoe SaaS-oplossingen worden benaderd en geleverd. Als Bjorn Lunden zullen we ons productportfolio vernieuwen, verbeteren én uitbreiden om dé toonaangevende leverancier van SaaS-oplossingen te worden voor accountantskantoren en ondernemers in Noordwest-Europa. Dat betekent dat jij nog steeds kunt rekenen op onze vertrouwde software en diensten zoals je die gewend bent, maar dan met nóg meer kracht en mogelijkheden achter de schermen.

Een nieuwe uitstraling

Naast een nieuwe naam gaan we ook verder met een nieuwe uitstraling. Geïnspireerd door de Scandinavische roots van de Bjorn Lunden Group, brengen we een vernieuwd grafisch profiel en logo naar voren. “Dit nieuwe ontwerp weerspiegelt perfect de balans tussen onze sterke, betrouwbare geschiedenis en onze innovatieve toekomst”, aldus onze CEO Ulf Bokelund Svensson.

Onze toewijding aan jou

Bij Bjorn Lunden zijn we er klaar voor om jou als accountant te ondersteunen en positieve verandering te brengen in jouw leven. Onze passie voor het automatiseren van financiële processen is onveranderd gebleven, en we zullen doorgaan met het bieden van slimme oplossingen om jouw bedrijf te ondersteunen en te laten groeien. Bezoek **deze website** om meer te weten te komen over Bjorn Lunden en hoe wij jouw bedrijf kunnen helpen groeien in de wereld van vandaag. Of beter gezegd: Simplify to thrive!

Wij hebben met ontzettend veel plezier en passie ons nieuwe merkverhaal gecreëerd! Nieuwsgierig? Lees er **hier** alles over.

COLOFON

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

Redactie
Guus Ham
Sylvana van den Braak
Sharon Hotinga

Redactieadres
Tournooiveld 3 • 2511 CX Den Haag
Telefoon: 070 - 3524002
E-mail: **novak@novak.nl**
Website: **www.novak.nl**

Abonnementen
U ontvangt dit online magazine als uw kantoor lid is van Novak of als u persoonlijk lid bent van Novaa. Kijk voor meer informatie over de lidmaatschappen op **www.novak.nl/novak-lidmaatschap** of **www.novaa.nu/lidmaatschap**.

Advertenties
Sharon Hotinga
Telefoon: 06 - 13703173
E-mail: **s.hotinga@novak.nl**

Vormgeving
BADE communicatie • **www.bade.nl**

Geïnteresseerd?
Bekijk onze **voordelige tarieven**. Heeft u vragen en/of wilt u mediaruimte inkopen? Neem dan contact op met Sharon Hotinga via **s.hotinga@novak.nl** of 06 - 13703173.

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevens-bestand 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

Dag van de mkb-accountant

caseware

Cloud

Samenwerken waar en wanneer je wilt