novak
Voor het mkb-accountantskantoor

Editie 2, november 2022

Accountants Magazine

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

Een kijkje in de keuken bij EVA accountancy

Lees meer

03
Novak DIRECT:
Schets uw ondernemer

Lees meer

08
Column: **De oudedagsreserve afgeschaft**

Lees meer

15
FAQ:
Kasstroomoverzicht

Lees meer

VOORWOORD

Nieuwe energie om aan de slag te gaan

Er ligt weer een nieuwe editie van het Accountantsmagazine voor u klaar. Deze editie staat boordevol inspirerende artikelen en interviews, om u te informeren over ons vakgebied en bovendien te motiveren om de beste kwaliteit in uw werk naar boven te halen. Sinds de uitgave van het vorige nummer van het Accountantsmagazine kon de dag van de mkb-accountant afgelopen juni eindelijk plaatsvinden. Een evenement dat vanwege de coronapandemie meerdere keren uitgesteld moest worden. We vonden het heel leuk en inspirerend iedereen weer face to face te kunnen ontmoeten en te spreken. Nieuwe energie om weer aan de slag te gaan.

Desondanks zijn het nog steeds moeilijke tijden in ons vakgebied, vanwege een sterk stijgende inflatie en een naderende economische recessie. Het personeelstekort is de afgelopen jaren een groot probleem bij accountancy-kantoren, maar blijft toenemen. **Wim Huurman** beschrijft op pagina 5 hoe belangrijk het is werknemers daarom te blijven belonen en geeft tips over hoe dat creatief aangepakt kan worden.

Novak staat daarom weer voor de volle honderd procent voor alle leden en het mkb klaar. U kan bij ons terecht voor cursussen, het Novak Kwaliteitssysteem en voor alle vragen die u heeft. Ook deze editie staat weer vol vaktechnische en actuele informatie.

Zo legt **Bouwe Algra** uit hoe een kasstroomoverzicht goed opgemaakt wordt en wat de toegevoegde waarde daarvan is. **Remco Ruinemans** ligt de Wet Excessief lenen bij eigen vennootschap uitgebreid

ARTIKEL

Leestijd: 4 minuten

Schets uw ondernemer

Door: Martina Sarris, Novak docent en adviseur

Een goede schets van een onderneming verricht wonderen. Deze zogenoemde bedrijfsbeschrijving wordt vastgelegd in een samenstellingsdossier. De beschrijving schetst een beeld van de ondernemer en zijn of haar onderneming. Hierin worden de historie, hoofdactiviteiten, omvang in omzet en FTE, eigendom en bestuur van de onderneming vastgelegd en de significante aangelegenheden van een onderneming beschreven. Wat is de toegevoegde waarde van deze vastleggingen?

ADVERTENTIE

Verlies van integriteit is onbetaalbaar...

...net als onze software.

Dapas.nl/dcm

DAPAS
COMPLIANCE MANAGER

Meer info

ARTIKEL

Leestijd: 3 minuten

Belonen in **uitzonderlijke tijden**

Door: Wim Huurman, adviseur en HRM Novak DIRECT

De personeelskrapte is nog nooit zo hoog geweest. In het tweede kwartaal van 2022 waren er 143 openstaande vacatures tegenover 100 werklozen, blijkt uit cijfers van het CBS. Tegelijkertijd steeg de inflatie met twaalf procent sinds augustus 2021. Kortom: het einde is nog lang niet in zicht. Energie-intensieve bedrijven schalen af of sluiten zelfs de deuren om van de automatische verplichte prijscompensatie af te komen. Hoe worden werknemers beloond in deze bizarre en uitzonderlijke tijden?

De cao-afspraken over de beloning van werknemers lopen gemiddeld op tot 3,8%, een percentage dat niet in verhouding staat met de huidige inflatie. Een aantal cao's kent een automatische koppeling met prijsinflatie. Maar veel werkgevers willen daarvan af, omdat het niet in iedere branche mogelijk is dit door te berekenen naar de klant. Maar de continuïteit van veel ondernemingen kan hierdoor in gevaar komen, omdat er een groot risico is dat veel talent vertrekt naar branches waar de prijsinflatie wel gecompenseerd wordt.

Werknemers compenseren

De nieuwe generaties – millennials en zoomers – waren eerst bovenal geïnteresseerd in de werk-privé balans en maatschappelijke relevantie, maar onder druk van schaarste en inflatie verschuift die focus logischerwijs. Op het moment dat een woning, de energierekening en boodschappen moeilijk of zelfs niet meer te betalen zijn is een goed salaris belangrijker voor werknemers dan bijvoorbeeld een uitdagende baan. Hierdoor zijn onze jonge collega's meer vatbaar om weggekocht te worden door werkgevers die de prijsinflatie en personeelsschaarste wel financieel kunnen en willen compenseren.

Wat betekent dit voor u? In de basis is het compenseren van prijsinflatie een goede oplossing, maar dit kan risicovol zijn omdat deze compensatie vrijwel niet terug te draaien is. Als er bijvoorbeeld twaalf procent salarisverhoging is gegeven en de inflatie tijdelijk blijkt te zijn en plotseling inzakt, dan kan de eerdere verhoging vrijwel niet worden teruggedraaid. Het inzakken van inflatie kan bijvoorbeeld gebeuren vanwege alternatieven op de energiemarkt, het einde van de oorlog of als de personeelsschaarste door vraaguitval normaliseert.

> "Zet het beloningsbeleid strategisch in en durf jezelf te onderscheiden in deze uitzonderlijke tijden."

Strategisch beloningsbeleid

Op dit moment zijn de gemiddelde loonstijgingen echter ongeveer een derde van de huidige inflatie en is een compensatie voor werknemers noodzakelijk. Maar er zijn nog meer mogelijkheden dan alleen het compenseren van prijsinflatie via het salaris. Zo kiezen sommige werkgevers ervoor hun werknemers te compenseren door een extra vast brutobedrag per maand uit te betalen. Anderen besluiten een deel van de energierekening te vergoeden. Een goede oplossing, omdat deze kosten afnemen als de energiemarkt weer normaliseert. Werkgevers die weinig financiële ruimte hebben kunnen secundaire arbeidsvoorwaarden, zoals bovenwettelijke vakantiedagen, aan hun werknemers 'verkopen'.

Kortom: Zet het beloningsbeleid strategisch in en durf jezelf te onderscheiden in deze uitzonderlijke tijden. Denk na over wat voor een werkgever u wilt zijn en welke beloningen en beloningsvormen daarbij passen.

Heeft u **aanvullende expertise** nodig op het gebied van **HRM**? Neem dan contact op met **Novak DIRECT**.
Wij helpen u graag verder!

Deel dit artikel met uw netwerk

INTERVIEW

Novak en Extendum maken de balans op

Tien maanden na de start van de samenwerking

Sinds 1 januari 2022 bundelen Novak en Extendum hun krachten. Tien maanden na de start van de samenwerking maken directeuren Guus Ham en Ralph Vaessen de balans op. Twee mannen met hetzelfde doel: accountants zo goed en efficiënt mogelijk ondersteunen. 'Uiteindelijk doen we het voor onze leden. Als zij aangeven de samenwerking te waarderen, is onze missie geslaagd!'

Het idee van een samenwerking ontstond door een versnippering van de markt. Er zijn verschillende beroeps- en serviceorganisaties die accountantskantoren bijstaan en bepaalde specifieke diensten aanbieden. "Al deze organisaties zijn hetzelfde wiel aan het uitvinden. Dat kan veel efficiënter. Bovendien kunnen we door de krachten te bundelen meer impact creëren", legt Guus uit. Samenwerken zorgt daarnaast voor betere antwoorden op de actuele uitdagingen in het vakgebied, gelooft hij. "Zo ontstaat er een versterkte service voor de leden." Het achterliggende idee: er is veel meer te bieden als je samenwerkt.

Of dat idee een succes is? "Het vliegtuig is succesvol van de startbaan", antwoord Guus zelfverzekerd over de beginperiode van de samenwerking tussen Novak en Extendum. "We zijn heel gedreven om hier een succes van te maken, ook omdat we het heel leuk vinden." Volgens Ralph geeft het ook echt verdieping. "Dat komt omdat je met dezelfde uitdagingen bezig bent en van verschillende kanten input krijgt. Dat is van toegevoegde waarde en maakt het interessant", zegt hij.

De sleutel tot een goede samenwerking

Extendum en Novak hebben bijvoorbeeld alle kortingen voor leden gebundeld. Ralph: "Hierdoor kunnen leden van Extendum ook gebruik maken van kortingen bij Novak en andersom. Dat is een direct voordeel voor onze leden." En omdat de partijen hun opleidingen en cursussen hebben samengevoegd is er een gemeenschappelijk aanbod gecreëerd. "Hierdoor is ons opleidingsaanbod gegroeid en vollediger", voegt Guus toe.

De sleutel tot zo'n goede samenwerking? "Vertrouwen", zegt Guus. "Gelukkig kwam die vertrouwensband vrij snel tot stand. We zijn van dezelfde generatie, kunnen relativeren en hebben hetzelfde perspectief." En niet te vergeten: humor. "We kunnen goed met elkaar lachen."

Vraag en aanbod

Extendum en Novak besloten afgelopen januari samen te focussen op opleidingen, horizontaal toezicht, ondernemingsfinanciering en fusie- en overnamebegeleiding. Maar de meeste samenwerking vindt nu plaats op het gebied van vaktechniek. Eenmaal van start vroegen leden zich namelijk af: Waarom geen samenwerking op het gebied van accountancy? De core business van zowel Novak als Extendum.

"Onderwerpen waarop we in eerste instantie wilden samenwerken startten langzaam op. Maar gebieden zoals accountancy advisering en begeleiding gingen heel snel", zegt Ralph. "Het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Onze eigen accountants ervaren zelf de meerwaarde van de samenwerking en weten elkaar nu goed te vinden. Het is belangrijk om goed te blijven overleggen, het tempo aan te passen en in te spelen op wat de leden van ons vragen."

Op het gebied van bedrijfsovernames en financieringen begint het balletje nu ook te rollen, vertelt Ralph. "We krijgen steeds meer helpdeskvragen binnen en hebben al meerdere opdrachten bij kantoren van Novak."

Toekomstperspectief

In de toekomst willen Novak en Extendum de samenwerking graag uitbreiden naar de gebieden van HRM en ICT. "We willen kantoren bijvoorbeeld ondersteunen bij het zoeken naar de juiste software", zegt Guus. Zowel Novak- als Extendum-leden reageren positief. "Aangesloten kantoren laten weten dat het een mooie stap is. En uiteindelijk doen we het voor onze leden. Als zij aangeven de samenwerking te waarderen, is onze missie geslaagd!'"

Wilt u meer weten over de samenwerking? Klik **hier**.

Deel dit artikel met uw netwerk

ADVERTENTIE

Webshops vereisen goede koppeling boekhouding

De afgelopen jaren steeg het aantal webwinkels in Nederland explosief. En deze groep nieuwe ondernemers heeft behoefte aan begeleiding. Binnen een uur staan alle producten klaar in de webwinkel, maar dan? Het is van groot belang dat ondernemers een actueel overzicht hebben en tijdig bij kunnen sturen. Alles moet op de juiste manier worden geadministreerd. Heeft de ondernemer zaken niet goed geregeld, zoals bijvoorbeeld het juiste btw-tarief, dan gaan de btw-aangifte en -afdracht ook niet goed.

Wolters Kluwer

Complexe boekhouding webshop vereist goede koppeling

Door een onjuiste koppeling kan een webshop omzet registreren die niet is betaald. Denk aan bestellingen die vervolgens zijn geannuleerd of producten die retour zijn gestuurd. De complexiteit van de boekhouding van webwinkels zit onder andere in de omvang van het klantenbestand, die vaak enorm groot is. De klantenmassa maakt de boekhouding onoverzichtelijk en complex. Daarnaast maakt de complexe wet- en regelgeving de initiële inrichting van de boekhouding ingewikkeld. En is de EU-regelgeving voor e-commerce per 1 juli 2021 aangepast. Deze veranderingen inregelen brengt veel werk met zich mee voor webshopondernemers.

Koppeling webshop en Twinfield Boekhouden

Als eigenaar van een webshop wil je erop kunnen vertrouwen dat de goederen daadwerkelijk verkocht kunnen worden. Én dat de koppeling tussen de webshop en administratie goed verloopt, zodat de omzet goed geregistreerd wordt. Twinfield Boekhouden biedt het vertrouwen en de continuïteit waar klanten naar op zoek zijn. En het boekhoudpakket kan gekoppeld worden aan andere softwarepaketten.

Twinfield Boekhouden voor webshops

COLUMN

Leestijd: 2 minuten

De oudedagsreserve **afgeschaft**

Door: Theo Gommer, adviseur Novak DIRECT

Het was al bekend, maar sinds Prinsjesdag is het definitief: de Fiscale Oudedagsreserve (FOR) wordt afgeschaft. Met de FOR konden ondernemers voor de inkomstenbelasting jaarlijks een deel van hun winst reserveren voor hun oudedagsvoorziening, maar deze regeling verdwijnt per 2023 en wordt regulier afgewikkeld. De FOR kan nog wel worden toegevoegd over de winst van 2022 in 2023.

Het gereserveerde bedrag van de FOR mag door ondernemers bij een beëindiging van het ondernemerschap of bij overlijden worden uitbetaald. Als uw onderneming wordt overgenomen mag de FOR worden omgezet in een lijfrente bij de overnemende onderneming (Bv- of IB-ondernemer). Daarnaast mag het bedrag op ieder moment worden omgezet in een lijfrente bij een toegelaten professionele uitvoerder, verzekeraar of bank.

In het geval van een kleine reserve is het niet interessant de FOR om te zetten in een bancaire lijfrente in verband met de kosten en beperkte mogelijkheden van lijfrentevormen. Daarnaast mag deze pas vanaf de AOW-datum worden uitgekeerd, wel in maximaal vijf jaar met een jaarmaximum van zo'n 22.000 euro per jaar.

Bij de afkoop van gouden handdruk-stemrechten in 2014 was er een uitfaseringsoptie mogelijk. Helaas is daar bij de FOR geen sprake van. Veel IB-ondernemers – met name zzp'ers – hebben kleine FOR-standen en willen deze graag afwikkelen, omdat je daar op de korte termijn niet zoveel mee kan.

De afschaffing van de FOR is geen ramp. Al sinds de introductie staat de regeling ter discussie en is er veel kritiek. Bovendien voldeed de FOR allang niet meer aan de eisen van een oudedagsvoorziening. Daarbij is de lijfrentepremieaftrek na de invoering van de Wet toekomst pensioenen ook verhoogd van 13,3% naar 30%, waardoor er genoeg fiscale ruimte is ontstaan voor ondernemers. En met een bancaire lijfrente blijft het bedrag van de oudedagsreserve altijd behouden voor erven.

Helaas is het afwikkelen van de FOR niet verplicht, waardoor ondernemers dit niet direct zullen oppakken. Dat betekent dat accountants de FOR de komende jaren goed in de gaten moeten houden bij ondernemers.

Theo Gommer (MPLA CCFP) is managing partner bij de &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: 4 minuten

‘Als ik ergens over twijfel kan ik altijd bij Novak terecht’

Een kijkje in de keuken bij EVA accountancy

Door: de redactie

De goedlachse en vriendelijke Evelien van Proosdij (52) werkt dit jaar precies 25 jaar als accountant. Twee jaar geleden besloot ze te gaan doen ‘waar ze blij van wordt’ en startte ze haar eigen accountantskantoor EVA accountancy. Evelien treedt normaal niet zo snel op de voorgrond, maar voor deze editie van het Accountantsmagazine maakt ze een uitzondering en vertelt ze meer over zichzelf en haar bedrijf.

“Het zaadje is op de middelbare school geplant”, vertelt Evelien over haar passie voor accountancy. “Ik vind mensen en cijfers leuk en dan kom je snel bij ondernemers uit. En als accountant heb je een maatschappelijke verantwoordelijkheid, dat trok mij aan.” Na de opleiding Accountancy en een stage bij het toenmalige Ernst & Young werkt Evelien meer dan twintig jaar voor verschillende (middel)grote accountantskantoren. De laatste periode van haar werkende leven gooit ze het roer flink om.

Werkplezier en klantcontact

Evelien merkt dat ze in loondienst – gestuurd door budgetten en de arbeidskrapte – haar werk snel moet afronden en weinig tijd en aandacht heeft voor de ondernemer. “Terwijl dat juist precies is wat ik leuk vind aan mijn werk.” Ook inhoudelijk loopt de accountant tegen dingen aan: de jaarrekeningen worden bijvoorbeeld beoordeeld vanuit de risico's in plaats van het publieke belang.

“Ik wilde het graag anders doen en ging nadenken over het opzetten van een eigen accountantskantoor.” Na wat rekenwerk komt Evelien tot de conclusie dat voor zichzelf beginnen haalbaar is. “Toen was de keuze snel gemaakt. Als ik hierdoor mijn werkplezier terugkrijg dan ga ik ervoor, dacht ik.” Evelien gaat naar de Kamer van Koophandel en EVA accountancy is geboren.

En dat pakt positief uit. “Ik sta dichter bij mijn klanten en kan hen meer bieden dan toen ik in loondienst was. Klanten kunnen met al hun vragen, eenvoudig en ingewikkeld, bij mij terecht.” Door het persoonlijke contact met de klant gaan de gesprekken niet alleen over de onderneming en bijbehorende cijfers, vertelt Evelien. “Zo leer je de klant veel beter kennen. Als iemand bijvoorbeeld op 55-jarige leeftijd wil stoppen met werken, is dat belangrijke informatie. Als accountant kan je dan helpen sturen. Waar kunnen we kosten besparen? Hoe verhogen we de omzet? Hoeveel geld moet er nú weggezet worden om dat doel te bereiken? Ik word er blij van als ik dingen kan uitzoeken en mensen zo kan helpen.”

Novak Kwaliteitssysteem

“Zeker het eerste jaar ben ik echt druk geweest met het kantoor neer te zetten”, vertelt Evelien. Op een gegeven moment loopt Evelien tegen het inrichten van de Wwft-risico’s aan. “Welke risico’s wil je als kantoor lopen en welke risico’s loop je als klanten bij je binnenkomen?” Haar waarnemer vertelt over haar lidmaatschap bij Novak en Evelien besluit zich ook aan te sluiten. ‘De Wwft-matrix heb ik samen met Marcel Kurvers van Novak helemaal aangepast op EVA accountancy. Elke keer als ik nu een nieuwe klant heb, dan kan ik dat erbij pakken.”

> “Ik wilde het graag anders doen en ging nadenken over het opzetten van een eigen accountantskantoor.”

Daarnaast maakt Evelien gebruik van het Novak Kwaliteitssysteem. “Ook hierbij heeft Marcel me goed begeleid. Het is fijn dat er maatwerk geleverd kon worden”, vertelt Evelien. “Dankzij het Novak Kwaliteitssysteem hoef ik me geen zorgen te maken of alles goed geregeld en actueel is. Dat geeft rust. En als ik ergens over twijfel kan ik altijd bij Novak terecht om even te sparren.”

PE-verplichting

Vorig jaar hield Evelien haar PE-verplichtingen bij in een Excel-bestand. “Het voelde allemaal een beetje houtje-touwtje.” Daarom besloot ze de PE-tool én PE-coach bij Novak af te nemen. “Coach Martina Saris heeft me daarbij echt op weg geholpen. Ze heeft me geleerd hoe ik het PE-portfolio goed en efficiënt kan inrichten. Dat helpt me om aan te tonen dat ik aan de nieuwe PE-verplichting voldoe. De tijd die ik daardoor bespaar kan ik nu aan vaktechniek of cursussen besteden.”

Succesvol

Wanneer is EVA accountancy een succes? “Ik ben nu al blij”, zegt ze lachend. “Het eerste jaar is EVA veel sneller gegroeid dan ik had verwacht.” Bij de toetsing door de Raad van Toezicht van het NBA is EVA accountancy met een A – de hoogste score – beoordeeld. “Dat is mede dankzij het Kwaliteitssysteem en alle hulp van Novak.” Verder zijn veel klanten via mond-tot-mond reclame bij Evelien terecht gekomen. “Dat maakt het voor mij extra leuk.”

De komende tijd wil Evelien haar kantoor nog steviger positioneren. “Ook wil ik uitzoeken hoe ik mijn steentje kan bijdragen om het geweldige beroep van mkb-accountant meer op de kaart te zetten.”

EVA accountancy is Novak-lid sinds 2021 en maakt sindsdien o.a. gebruik van het **Novak Kwaliteitssysteem**. Meer weten over het **Novak Kwaliteitssysteem**? Kijk op **onze website** of bel naar 070 - 3524002.

Deel dit artikel met uw netwerk

ARTIKEL

Leestijd: 3 minuten

Een kijkje achter de schermen bij Novak docent Richard Ooijevaar

Door: de redactie

Richard Ooijevaar (47) begon jaren geleden met het geven van cursussen aan zijn collega's en cliënten en is nu nog steeds actief als docent voor onder andere Novak. Tijdens de coronapandemie kon Richard – tot zijn spijt – geen fysieke cursussen geven, maar inmiddels draait het vliegwiel weer volop. Zo gaf hij afgelopen september de cursus *Juridische (af)splitsing en bedrijfsfusie* voor Novak. Doceren is iets waar Richard enthousiast van wordt: "Ik word er blij van als aanwezigen de cursusinformatie kunnen toepassen in

ADVERTENTIE

Complete Accountancy Software

Voor kleine en middelgrote kantoren

Run je alleen of samen met een team een kantoor? En wil je altijd en overal een actueel overzicht van klantadministraties en inzicht in de workload op kantoor? Met klanten in één online platform werken en eenvoudig dienstverlening per individuele klant afstemmen en inregelen?

Visma eAccounting Accountancy biedt het!

Online samenwerken → Eenvoudig online samenwerken met klanten binnen één platform.

Intern kantoorbeheer → Overzicht van klantadministraties en inzicht in de workload op kantoor.

Dashboards en rapportages → Klanten realtime inzicht bieden zonder de werkdruk op kantoor te verhogen.

Eenvoudige controles voor alle administratie → Tijd besparen en gedurende het hele jaar alle controles up-to-date.

Gratis extra's

Ons Customer Success Team staat elke werkdag weer met trots voor je klaar. En ook jouw klanten kunnen bij ons terecht voor gebruikersvragen. Daardoor ontzorgen we niet alleen, maar helpen we jullie ook optimaal samen te werken.

Support voor het kantoor

We hebben uitgebreide kennis van de software en ruime inzicht in de dagelijkse praktijk van kantoren en assisteren daarom graag bij uiteenlopende vragen. Daarnaast helpen we beginnende kantoren met het efficiënt inrichten van de software. Elke klant heeft een eigen contactpersoon binnen ons team. Daardoor zijn we snel benaderbaar voor advies en begeleiding wanneer jij dat nodig hebt. Zo blijft er meer tijd over voor de klanten!

Support voor de klanten

Ook voor jouw klanten staan we klaar! Klanten kunnen terecht bij ons Visma eAccounting-supportteam. Dit team is van maandag tot en met vrijdag van 9.00 tot 17.00 uur beschikbaar, beantwoordt alle vraagstukken en helpt klanten snel op weg met de software! Daarnaast biedt Visma eAccounting uitgebreide webhelp in Visma eAccounting en de community en kunnen klanten informatie vinden via veelgestelde vragen.

Wat kost het?

Vanaf 35 euro per maand een volledige cloud-based boekhoudsoftware waarmee online samenwerken met klanten zeer eenvoudig is!

VISMA

Meer weten?
Onze collega's staan met een (virtuele) kop koffie of thee voor je klaar!

visma.com

Novak **opleidings-aanbod**

Als grootste serviceorganisatie voor de mkb-accountant bieden wij ook in 2023 verschillende cursussen en webinars aan. Ons aanbod sluit aan bij uw dagelijkse werkzaamheden. Onze ervaren docenten brengen u de juiste combinatie van theorie en praktijk, om u weer een stap verder te helpen.

novakopleidingen
Opleidingen voor de mkb-accountancy

Opleidingen die op de agenda staan in 2023:

Efficiënt en risicogericht samenstellen

Actualiteiten Verslaggeving

Wwft

Basiscursus executeur

Cursussen omtrent het verplichte onderwerp: duurzaamheid en meer.

Bekijk hier ons actuele aanbod

Wilt u een inhouse cursus bij u op kantoor laten verzorgen?
Wij denken graag met u mee, bent u benieuwd naar de mogelijkheden?
Neem dan 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.

ARTIKEL

Leestijd: 5 minuten

Actualiteiten op het gebied van de **Wwft**

De wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft)

Door: Marcel Kurvers, projectmanager Novak Kwaliteitssysteem

In de internationale evaluatie van de aanpak van witwassen en financiering van terrorisme wordt Nederland positief beoordeeld, blijkt uit het rapport van de Financial Action Task Force (FATF). De poortwachtersrol van onder meer accountants, draagt (in)direct bij aan deze beoordeling. Tegelijkertijd komen er in het rapport verschillende verbeterpunten voor Nederland naar voren op dit gebied.

INTERVIEW

Leestijd: 4 minuten

Het gezicht achter de **Coaching Company**

Maak kennis met Annemarieke Brink

Door: de redactie

"Ik ben analytisch ingesteld en ben geïnteresseerd in hoe de omgeving en achtergrond van een persoon zijn of haar gedrag beïnvloedt."

Novak biedt samen met de Coaching Company verschillende coaching- en trainingstrajecten aan voor Novak-leden. Annemarieke Brink ontdekte dat accountants en register valuators niet alleen behoefte hebben aan inhoudelijke, cijfermatige of bedrijfskundige ondersteuning, maar ook aan ondersteuning bij zaken als cultuur, teamopbrengsten en leiderschap. Ze besloot hierop in te spelen en richtte de Coaching Company op. Haar motto: medewerkers die goed in hun vel zitten, presteren beter.

Aan het begin van haar loopbaan is Annemarieke al geïnteresseerd in het gedrag van de mens. "Ik vind het fascinerend", vertelt ze. "Ik ben analytisch ingesteld en ben geïnteresseerd in hoe de omgeving en achtergrond van een persoon zijn of haar gedrag beïnvloedt." Logischerwijs koos Annemarieke dus voor een bachelor in de Pedagogiek, Engelse taal en Teamcoaching. Vervolgens haalde ze haar master in Gedragswetenschap, Psychodiagnostiek en een verdiepingsmaster op het gebied van autisme. Daarnaast specialiseerde Annemarieke zich ook in faalangst en hoogbegaafdheid.

"Maar dat is niet hoe wij bij de Coaching Company te werk gaan.
We zijn resultaatgericht en to the point."

Coaching Company en accountants

Als Annemarieke tijdens een klus een accountantskantoor adviseert, valt het haar op dat veel kantoren in deze branche baat zouden hebben bij een coaching- en trainingstraject. Niet lang daarna richt ze samen met haar man, Martin Melenhorst – zelf ook eigenaar van een accountantskantoor – de Coaching Company op.

Volgens Annemarieke zijn veel accountants vooral gericht op de zakelijke kant van hun vak en willen ze voornamelijk aandacht besteden aan vakinhoudelijke zaken in plaats van werkcultuur of leiderschap. "Daar zit nog een barrière, maar de markt is al langzaam aan het veranderen." Annemarieke ziet deze verschuiving bijvoorbeeld in het PE-portfolio terug. "Eerst lag de nadruk vooral op het aantal uren, maar nu wordt er gekeken naar de inhoud van de werkzaamheden, gevolgde trainingen en de documentatie van het persoonlijke ontwikkelplan, het traject en de reflectie."

Resultaatgericht en to the point

Annemarieke besluit zich daarom met de Coaching Company nadrukkelijk op het bedrijfsleven te richten en coacht zowel teams als individuen in verschillende sectoren. "Elk traject is maatwerk", zegt Annemarieke. "Ons team bestaat uit hoogopgeleide coaches en gedragsdeskundigen die geregistreerd staan. Professionals die zich goed kunnen inleven en verstand van zaken hebben. Ze helpen deelnemers tot nieuwe inzichten te komen, aan de hand van een competentiegerichte aanpak."

Het begrip coaching heeft een hoog knuffelgehalte en een zweverig imago, weet Annemarieke. "Maar dat is niet hoe wij bij de Coaching Company te werk gaan. We zijn resultaatgericht en to the point. En omdat mijn man zelf accountantskantoor Melenhorst heeft, zijn we goed op de hoogte van wat er in de huidige markt speelt."

Personeelstekort en samenwerken

Een voorbeeld daarvan is het personeelstekort bij accountantskantoren. "Het is daarom extra belangrijk personeel te behouden en hierin te investeren", vertelt Annemarieke. "Veel Novak-leden hebben hier ook problemen mee. Daarom bieden wij trainingstrajecten aan die ervoor kunnen zorgen dat de medewerkers bij u op kantoor gemotiveerd met elkaar de samenwerking voortzetten!"

Maar de Coaching Company helpt ook bij hele andere zaken. "Zo hebben we laatst een traject begeleid waarbij kantoren uit verschillende delen van het land moesten samenwerken. Omdat iedereen gebruik maakte van verschillende communicatiestijlen ontstonden er obstakels. Dankzij het volgen van een op maat gemaakt traject bij de Coaching Company werken deze kantoren nu op een constructieve manier met elkaar samen", vertelt Annemarieke trots.

Het aanbod voor Novak-leden

Novak biedt samen met de Coaching Company een aantal trajecten aan die zeer geschikt zijn voor accountants of mensen die werkzaam zijn in de accountancybranche.

1. **Teamprogramma Coachfit 2.0** richt zich op teams zelfredzaam maken tijdens het aanpakken van teamproblematiek. Hierin wordt onder meer gekeken naar de motivatie van werknemers en hoe men die motivatie vasthoudt. Maar ook naar de verschillende communicatiestijlen onder wisselende omstandigheden.
2. De **training Gesprekstechnieken** helpt accountants bij het voeren van professionele gesprekken met klanten en/of medewerkers. Dit kunnen bijvoorbeeld sollicitatiegesprekken, functioneringsgesprekken of klantgesprekken zijn.
3. De workshop **Omgaan met grensoverschrijdend gedrag** is bestemd voor leidinggevenden, partners of HRM-medewerkers binnen de accountancy die beleid willen ontwikkelen of bestaand beleid willen evalueren en verbeteren.
4. Tijdens het **programma Persoonlijk leiderschap** focussen leidinggevenden of toekomstige partners op hun persoonlijkheid als leider. Het profiel wordt in beeld gebracht met de EQ-i-2.0, een wetenschappelijk onderbouwde test die het emotionele en sociaal functioneren op verschillende gebieden meet. Dit langdurige traject wordt speciaal op maat gemaakt.

Over de Coaching Company

De Coaching Company is aangesloten bij de Nederlandse Orde voor Beroepscoaches (NOBCO), de grootste beroepsorganisatie van Nederland. Annemarieke is gedragsdeskundige bij de Coaching Company en registercoach bij de Nederlandse Orde van Beroepscoaches.

Contact

Wilt u meer informatie over de Coaching Company? Neem dan direct contact op via het telefoonnummer (**+31 (0) 85 0792111**) of stuur een e-mail naar **info@coachingcompany.online**.

Wilt u als Novak-lid meer informatie over het aanbod? Mail dan naar **novak@novak.nl**.

Deel dit artikel met uw netwerk

ARTIKEL

Leestijd: 3 minuten

Kasstroom-overzicht

Door: Bouwe Algra AA, Novak DIRECT

In een kasstroomoverzicht worden geldmiddelen die in de verslagperiode beschikbaar zijn gekomen opgenomen en wordt beschreven hoe daar gebruik van is gemaakt. Het kasstroomoverzicht maakt onderdeel uit van de jaarrekening en het begrip kas wordt hierbij in ruime zin opgevat als geldmiddelen. Onder geldmiddelen vallen alle liquide activa, zoals kasmiddelen, tegoeden op bankrekeningen, wissels en cheques, direct opeisbare deposito's en zeer liquide beleggingen.

Volgens de wet is een kasstroomoverzicht niet verplicht, maar de Raad voor de Jaarverslaggeving (RJ) stelt een kasstroomoverzicht wel verplicht voor grote en middelgrote rechtspersonen. Er is geen verplichting indien het kapitaal van de rechtspersoon direct of indirect volledig wordt verschaft door een andere rechtspersoon die een gelijkwaardig kasstroomoverzicht opstelt, dat is opgenomen in een geconsolideerde jaarrekening. De rechtspersoon dient dan in de toelichting aan te geven waar die geconsolideerde jaarrekening te verkrijgen is. Ook geldt de verplichting niet voor rechtspersonen die bij de opstelling van hun jaarrekening artikel 2:403 BW toepassen en voor rechtspersonen die als een zuivere tussenholding kunnen worden aangemerkt.

Voor kleine organisaties-zonder-winststreven is het aanbevolen een kasstroomoverzicht op te nemen. Voor kleine rechtspersonen is het opstellen van een kasstroomoverzicht niet verplicht.

Hoe ziet een kasstroomoverzicht eruit?

In een kasstroomoverzicht worden de overeenkomstige cijfers over het voorafgaande boekjaar opgenomen.

Het kasstroomoverzicht bestaat uit drie onderdelen:

- **Kasstromen uit operationele activiteiten: transacties en gebeurtenissen die veelal leiden tot opbrengsten en kosten in de winst-en-verliesrekening.**
- **Kasstromen uit investeringsactiviteiten: investeringen/desinvesteringen in immateriële, materiële en financiële vaste activa.**
- **Kasstromen uit financieringsactiviteiten: kasstromen ter financiering van de operationele en investeringsactiviteiten.**

Door middel van deze indeling geeft de jaarrekening een goed inzicht in de achterliggende bronnen die de ingaande en uitgaande kasstromen hebben veroorzaakt. Voor alle onderdelen van de kasstroom geldt dat in beginsel de ontvangsten en uitgaven van geldmiddelen – per groep van transacties en gebeurtenissen – afzonderlijk worden weergegeven.

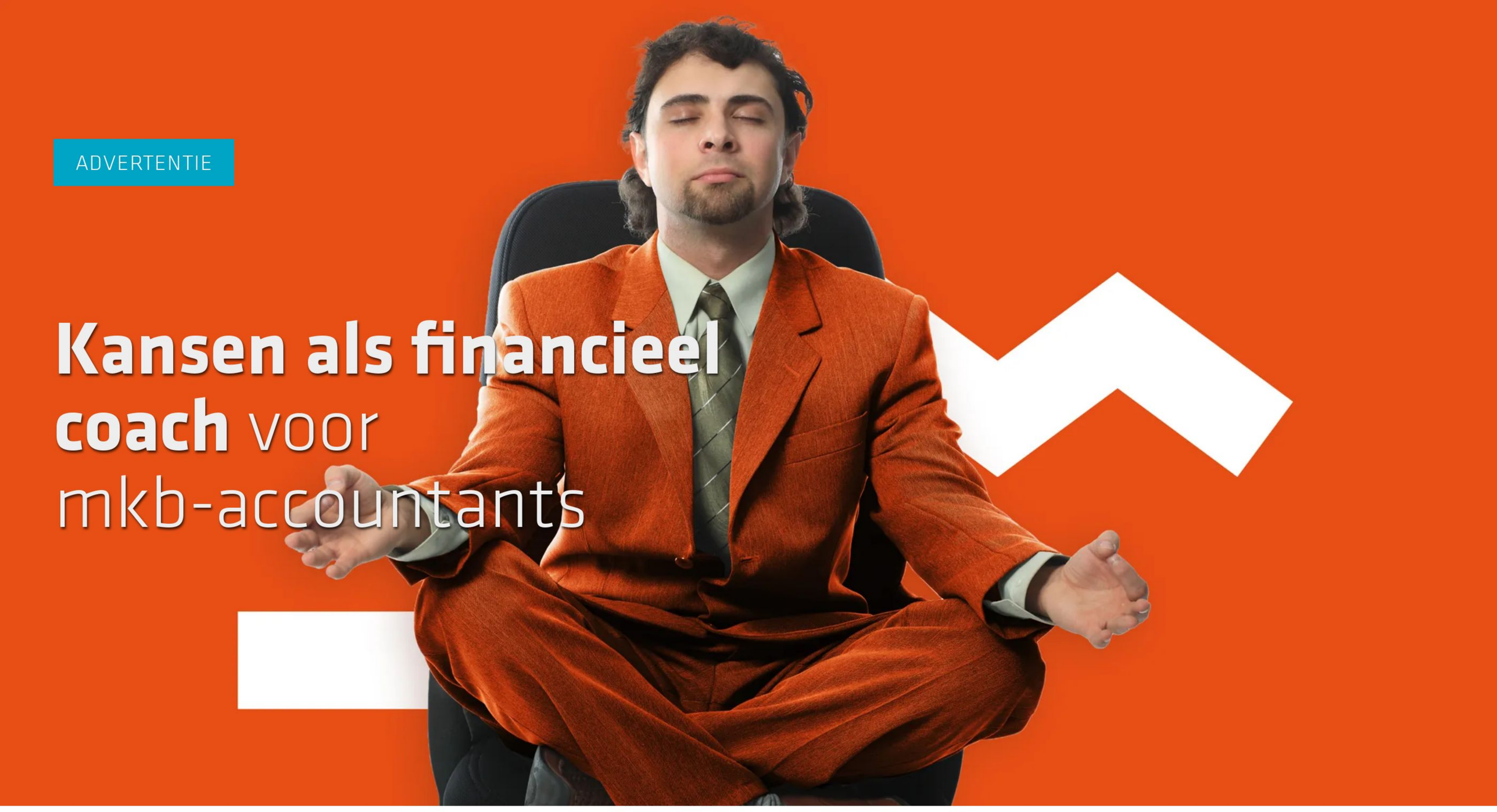
De kasstromen uit operationele activiteiten kunnen zowel op een directe of indirecte methode worden gepresenteerd. Een kasstroomoverzicht met toepassing van de directe methode sluit het meest aan bij de werkelijke kasstromen. De directe methode voor de weergave van kasstromen uit operationele activiteiten houdt in dat de ontvangsten en uitgaven als zodanig worden gepresenteerd. De presentatie van kasstromen uit investeringsactiviteiten en financieringsactiviteiten is onder beide methoden gelijk.

Bij het kasstroomoverzicht wordt een toelichting toegevoegd waarin het overzicht wordt toegelicht en begrijpelijk wordt gemaakt. Hierin is opgenomen of het kasstroomoverzicht volgens de directe of indirecte methode is opgesteld. Het is aan te bevelen hierin ook belangrijke verschillen tussen posten in het kasstroomoverzicht en mutatie-overzichten van activa en passiva toe te lichten.

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

Deel dit artikel met uw netwerk

ADVERTENTIE



Kansen als financieel coach voor mkb-accountants

Administratieve werkzaamheden worden in de nabije toekomst steeds verder geautomatiseerd en gerobotiseerd. Hierdoor komt er meer tijd vrij voor het adviseren en begeleiden van de klant.

Technologie versterkt de persoonlijke relatie met de klant. Dit biedt kansen voor administratiekantoren en financiële experts die vaak al een intensieve, persoonlijke relatie met hun klanten hebben en daardoor goed inzicht in de onderneming en privésituatie. Op deze manier kan je de bedrijfseconomisch- en strategisch adviseur van de ondernemer worden.

Speedbooks® speelt hierop in

Met Olaf van der Elst (1969) heeft Speedbooks® rapportagesoftware het team van financieel experts met een zwaargewicht uitgebreid. Van der Elst is helemaal thuis in de financiële wereld en heeft in het verleden onder meer de verkorte NBA-opleiding Financial Planning geïnitieerd. In 2015 heeft hij specifiek voor financials drie nieuwe businessmodellen ontwikkeld en het begrip *Trusted Advisor* geïntroduceerd (lees daarover **dit artikel**). Het begrip *Trusted Advisor* sluit aan op eerdergenoemde ontwikkelingen.

"Speedbooks® rapportages zijn gebaseerd op Microsoft Excel, daardoor kan iedereen er eenvoudig mee starten en daarnaast is het heel betaalbaar. Aan de hand van duidelijke rapportages en een overzichtelijk dashboard kan de klant of directie worden geadviseerd", zegt Van der Elst.

Speedbooks® Online nu compleet

Klantonderzoek wijst uit dat consolideren en de jaarrekening automatisch deponeren bij de KvK met de SBR-module, zoals beschikbaar in Speedbooks® Advanced, gemist werd in de online-versie. Daarom worden deze per 7 november 2022 aan het online product toegevoegd. Met het nieuwe Werkprogramma-module verzamel je daarnaast eenvoudig alle benodigde stukken voor de jaarrekening. "Met het toevoegen van deze modules is Speedbooks® Online compleet en uitermate geschikt voor iedereen die een jaarrekening moet opstellen", aldus Van der Elst.

Bekijk alle mogelijkheden op onze website.

speedbooks.com

ARTIKEL

Leestijd: 5 minuten

Excessief lenen bij eigen vennootschap

Door: Remco Ruinemans, Novak DIRECT

De tweede kamer heeft op 13 september dit jaar het wetsvoorstel *Excessief lenen bij eigen vennootschap* aangenomen. De kritiek op de vormgeving van een eerdere versie van de wet is inmiddels doorgevoerd in het huidige aangenomen wetsvoorstel. In dit artikel worden de hoofdlijnen van de wet doorgenomen en toegelicht.

Hoofdlijnen wetsvoorstel

Wanneer een aanmerkelijkbelanghouder – mogelijk samen met een fiscale partner – direct of indirect meer dan 700.000 euro van de eigen vennootschap leent, wordt het merendeel van dat bedrag belast in box 2 als een fictief regulier voordeel. Leningen aan verbonden personen worden hierbij ook meegerekend. Verbonden personen zijn bloed- of aanverwanten in de rechte lijn van de cliënt of zijn of haar fiscale partner. Als er sprake is van een aanmerkelijk belang in meerdere eigen vennootschappen worden deze belangen samengeteld.

Een eigenwoningschuld bij de eigen vennootschap telt niet mee voor de bepaling of het bedrag van € 700.000 is overschreden.
Voor nieuwe eigenwoningschulden na 31 december 2022 moet er een hypothecaire zekerheid voor de vennootschap worden gerealiseerd bij de notaris. Is dit niet het geval? Dan wordt het bedrag wel meegerekend om te bepalen of het bedrag van 700.000 euro wordt overschreden. Het is belangrijk dat een eigenwoningschuld zo wordt vormgegeven dat er sprake is van renteaftrek in box 1 onder de eigenwoningregeling.

Als er een fiscale afrekening in box 2 ontstaat op basis van de hiervoor beschreven regels, dan wordt de maximale schuld bij de eigen vennootschap verhoogd tot het bedrag waarover is afgerekend.

Als er na een fiscale afrekening wordt afgelost of dividend wordt uitgekeerd om de schuld te verlagen, wordt dit gezien als een negatief fictief regulier voordeel in box 2. Dit verlies mag worden verrekend met het positief inkomen in box 2 in datzelfde jaar, het voorafgaande kalenderjaar en de zes komende kalenderjaren. Een negatief fictief regulier voordeel is nooit hoger dan een fictief regulier voordeel waarover fiscaal is afgerekend.

Voorbeeld

Een aanmerkelijkbelanghouder heeft 825.000 euro aan schulden bij de eigen bv op 31 december 2023. Hierdoor ontstaat er een fictieve heffing in box 2 over 125.000 euro. Dit is een positief fictief regulier voordeel. De maximale schuld bij de eigen vennootschap is in dit geval 825.000 euro, want anders ontstaat er in het volgende jaar nogmaals een heffing. Als de aanmerkelijkbelanghouder in 2024 vervolgens 200.000 euro aflost op deze schuld, ontstaat er een negatief fictief regulier voordeel van 125.000 euro in box 2. Dit bedrag kan worden verrekend met de fictieve heffing in box 2 in 2023. De schuld bij de eigen bv is dan 625.000 euro.

Aandachtspunten:

1. Dit negatief fictief regulier fiscale voordeel is een noviteit ten opzichte van het eerdere wetsvoorstel Excessief lenen bij de eigen vennootschap, en zou ervoor moeten zorgen dat er geen dubbele belastingheffing ontstaat.
2. Het ontstaan van een fictieve fiscale afrekening - en een mogelijk fictief verlies dat hiermee kan worden verrekend - speelt zich enkel af in box 2. Er ontstaan geen wijzigingen in de bv.
3. De vorderingen van een aanmerkelijkbelanghouder op zijn of haar vennootschap worden niet gesaldeerd met eventuele schulden. Dit is wel mogelijk, maar hierbij is het noodzakelijk om deze verrekening schriftelijk vast te leggen.
4. Welke schulden exact onder de regeling vallen is vrij ruim geformuleerd in het wetsvoorstel en de memorie van toelichting. Hierdoor probeert men het ontgaan van de regeling tegen te gaan. Een exacte bespreking hiervan wordt achterwege gelaten in dit artikel.

Oplossingen

Er zijn naar mijn indruk slechts enkele oplossingen om te voorkomen dat uw cliënt met deze regeling te maken krijgt:

- **Vastgoed overdragen aan eigen vennootschap**
  In box 3 is vastgoed regelmatig gefinancierd met leningen van de eigen vennootschap. Om de schulden aan de eigen vennootschap te verlagen, kan dit soort vastgoed overgedragen worden aan de eigen vennootschap. Om vastgoed te kunnen overdragen moet er echter wel een behoorlijk percentage overdrachtsbelasting worden betaald, hierover is namelijk geen uitzondering in het huidige wetsvoorstel opgenomen.
- **Herfinancieren**
  Het herfinancieren van schulden bij een bank. Houd er rekening mee dat in de nieuwe forfaitaire spaarvariant van box 3 de gehele schuld niet meer effectief in aftrek kan worden gebracht.
- **Dividend uitkeren of aflossen**
  De schuld aflossen of dividend uitkeren en verrekenen met de schuld.

Inwerkingtreding maatregel

De maatregel zal naar verwachting per 1 januari 2023 ingaan en voor het eerst per 31 december 2023 worden getoetst. Er is tot 31 december 2023 een mogelijkheid om schulden bij de eigen vennootschap van de aanmerkelijkbelanghouder en/of directeur-grootaandeelhouder (DGA) te verlagen.

Licht cliënten tijdig door op situaties die onder deze nieuwe maatregel vallen. In bepaalde gevallen is het niet eenvoudig om fictieve heffing in box 2 te vermijden. Hierdoor kan het wenselijk zijn om de nieuwe maatregelen in een zo vroeg mogelijk stadium met de client te bespreken. Er is dan nog genoeg tijd om naar een eventuele oplossing toe te werken.

Aangezien de tariefswijzigingen, die zijn aangekondigd in het Belastingplan 2023, voor zowel de inkomstenbelasting als de overdrachtsbelasting gelden, is het aan te raden om cliënten al voor 1 januari 2023 door te lichten. Dan zijn er op het gebied van tarieven nog alle mogelijkheden voor de cliënt.

Contact

Remco is al langer dan vijftien jaar werkzaam als fiscalist en heeft een voorliefde voor vaktechniek. Remco is te bereiken via het telefoonnummer van Novak DIRECT (085 - 0220150). U kunt ook contact opnemen via ons Novak DIRECT formulier.

Deel dit artikel met uw netwerk

ARTIKEL

Resultaten benchmarkonderzoek Full Finance & Novak

2021 was een goed jaar voor de accountancy. Maar de groei zwakt inmiddels af. De krappe arbeidsmarkt en hoge inflatie doet salarissen flink stijgen.

Omzet en resultaten

2021 was een goed jaar voor het gemiddelde accountantskantoor. Er was sprake van een omzetgroei van ca. 7% ten opzichte van 2020 en de rendementen bleven hoog. 20% resultaat voor mkb-kantoren en 16% voor de grotere (> 20 fte) kantoren. Men was mede door een groei van het personeelsbestand (+ 4% tot 5%) in staat om meer klanten te bedienen en meer omzet te realiseren.

2022 wordt naar verwachting ook wel een goed jaar, maar de rek is er wel een beetje uit. De grotere kantoren denken dat het wel ophoudt bij een omzetgroei van 2%. De kleinere kantoren verwachten in 2022 5% meer omzet te gaan draaien. Omdat de gemiddelde tariefstijging per 1 januari 2022 4% was, is er voor de grotere kantoren eigenlijk helemaal geen sprake van groei.
Het rendement onderaan de streep stijgt voor de grote kantoren met slechts 3% en voor de mkb-kantoren met ca. 8%. Hier zien we dus ook weer een duidelijk verschil.

Het sentiment onder de kantooreigenaren is minder goed dan vorig jaar. Een groter deel van de respondenten denkt dat de economie voor hen minder goede vooruitzichten heeft. Men maakt zich zorgen over de hoge inflatie en een mogelijke neergang van de economie. Men weet dat de accountancy relatief laat last heeft en soms zelfs profiteert van economische veranderingen en denkt dan ook dat de hoeveelheid klanten en het bedrijfsresultaat nog toeneemt de komende jaren. Op dat vlak is er dus weer optimisme.

Hoogste salarisstijging sinds 20 jaar

De arbeidsmarkt binnen de accountancy is sinds jaren niet zo krap geweest. En de inflatie is ook sinds jaren niet zo hoog geweest. Menig kantoor heeft daarom besloten de salarissen tussentijds te verhogen. Men is bang dat het personeel overstapt en maakt daarom deze ongebruikelijke stap. Kantoren die dat deden en in het nieuws gekomen zijn, zijn: EY, Van Oers, RSM, Visser & Visser, BonsenReuling en Q Concepts. Bij kleinere organisaties hebben we ook vernomen dat er soms overgegaan is tot tussentijdse verhogingen. De bedoeling is dat men ook per 1 januari 2023 overgaat tot een extra salarisverhoging. Genoemd worden percentages van nog eens 5%.

De meeste mkb-kantoren hebben nog niets gedaan, maar vragen zich wel af wat wijsheid is. Novak en Full Finance hebben de laatste maanden veel vragen gekregen over de salarisverhoging per 1 januari 2023. Men is bang om de salarissen te voorzichtig te verhogen, maar "Moeten we het voorbeeld van de genoemde kantoren volgen door richting de 10% verhoging te gaan?" En "Kunnen we de gestegen kosten wel doorberekenen aan de klant?"

In het salarisadvies dat in het Benchmarkrapport staat adviseren Novak en Full Finance de salarissen te verhogen met een vast bedrag per fulltime-medewerker met een minimum van 5%. Aanvullend kunnen kantoren met een goed rendement nog met een eenmalige uitkering komen die ten laste van het resultaat komt en alleen in het kader van gestegen kosten van levensonderhoud. Guus Ham van Novak zegt hierover: "Bij het salarisadvies hebben we rekening gehouden met de gestegen kosten voor medewerkers. En niet zomaar een percentage, want de kosten van levensonderhoud stijgen niet evenredig t.o.v. ieders huidige salaris, die stijgen in absolute zin. Bedenk voordat je de salarisstijging aankondigt of je de gestegen kosten kunt en durft door te berekenen aan je eindklant. Daar waar de grote kantoren makkelijk 10% hogere budgetten kunnen neerleggen zul je als kleiner kantoor daar misschien meer moeite mee hebben. Bovendien is het reëel dat de inflatie zal dalen en dat er misschien wel sprake zal zijn van deflatie. Met de salarissen kunt u niet omlaag. En de economie zal ook niet altijd zo goed blijven draaien als dat ze nu doet. Dan zit u klem tussen uw tarieven en salarissen."

Het volledige rapport is vanaf 1 december te vinden op onze **website.**
Voor meer informatie kunt u ook contact opnemen met **Arjen Schutte** van Full Finance.

Deel dit artikel met uw netwerk

ADVERTENTIE

Geen plek voor nieuwe klanten? Zonde!

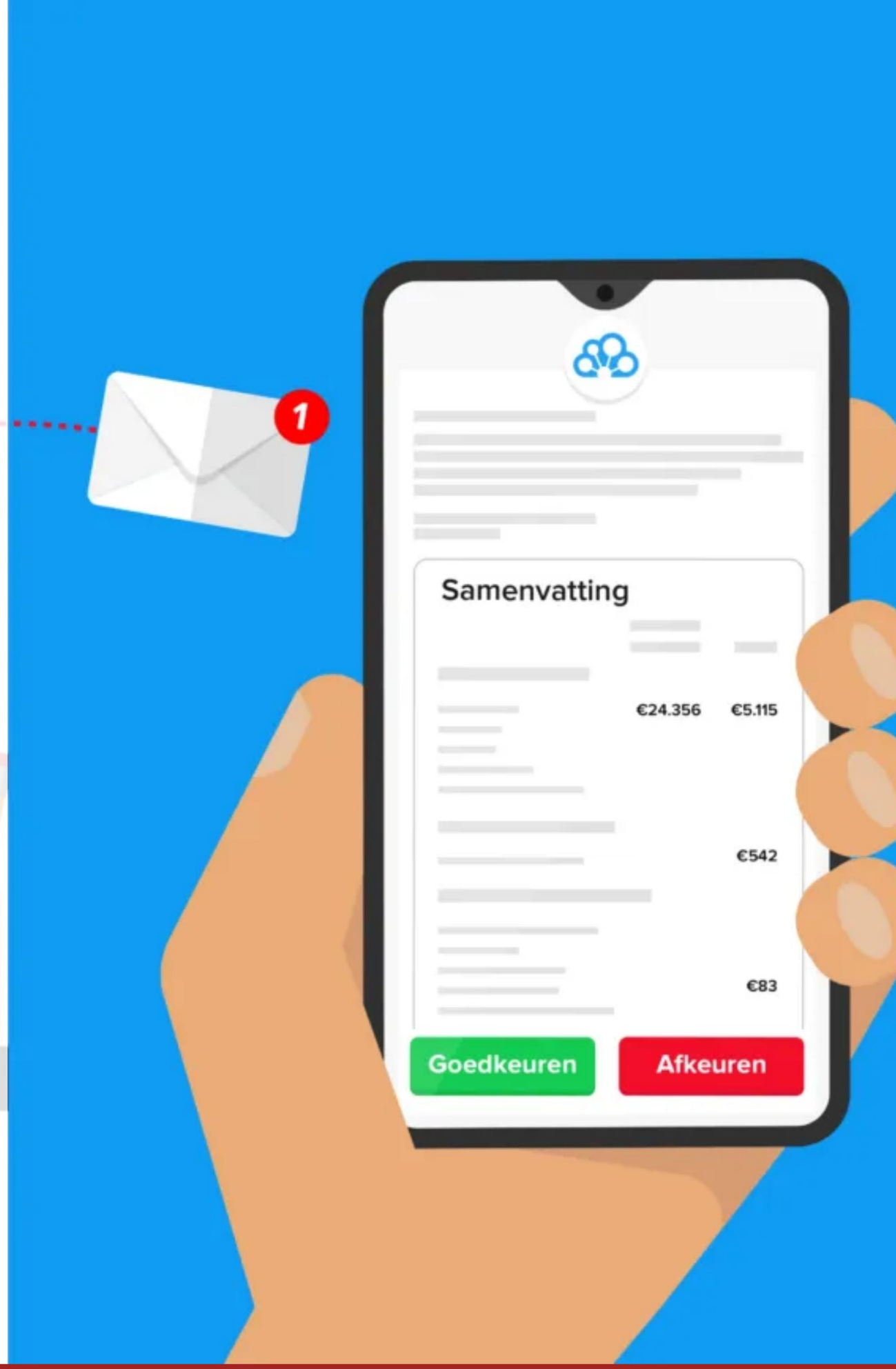
Blijf groeien met SecureLogin

Kun je eigenlijk geen nieuwe klanten meer aannemen? Werk je te veel avonden door? Moet je steeds achter vraagposten aan? En ondertekenen klanten documenten nog handmatig? Zonde!

Dat kan slimmer. Met SecureLogin stroomlijn je de communicatie met ondernemers, bespaar je tijd in het proces én werk je veiliger.

- ✓ Makkelijk aangiftes delen met de klant
- ✓ Meer werk met evenveel mensen
- ✓ Klantenbetaling eenvoudig via iDEAL
- ✓ Sneller antwoord op vraagposten
- ✓ Slechts één keer inloggen op applicaties
- ✓ Eenvoudiger voor klanten, sneller voor jou

En dat allemaal vanuit één platform met de producten **Single Sign On, Aangiftes** en **Documenten en vraagposten**. Probeer het nu veertien dagen gratis en ontdek het zelf!



Probeer SecureLogin voor veertien dagen

ARTIKEL

Dag van de **mkb-accountant**

Op 9 juni 2022 vond de Dag van de mkb-accountant plaats. De beroepsvereniging Novaa en stichting Novak kijken terug op een geslaagde Dag van de mkb-accountant. Het was een afwisselend programma, met goede sprekers en enthousiaste leden. Graag verwelkomen wij u bij de volgende editie op donderdag 8 juni 2023. Schrijf deze datum alvast in uw agenda. Meer informatie zal binnenkort te lezen zijn op onze website en in onze nieuwsbrief. Heeft u ideeën of suggesties voor een volgende editie? Schroom niet om contact op te nemen met ons, dit kan direct met Sharon Hotinga: **s.hotinga@novak.nl**.

Deel dit artikel met uw netwerk

NOVAK VOORDEEL

Upgrade uw lidmaatschap naar PLUS!

Een aanstaande toetsing, de verplichte evaluatie vanuit de NVKS, de kwaliteitsbeheersing op orde brengen, een opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling uitvoeren: veel accountantskantoren stellen in het najaar orde op zaken als het om kwaliteitsbeheersing gaat. Daarvoor bent u lid bij Novak. Laat u ondersteunen door vakkundige adviseurs.

Met een basislidmaatschap kunt u gebruikmaken van de producten en diensten van Novak met een ledenvoordeel. Als Novak PLUS-lid haalt u het maximale uit uw lidmaatschap. Een uitgebreid producten- en dienstenaanbod staat tot uw beschikking tegen gereduceerde tarieven. Kortingen voor abonnementen, cursussen, producten of begeleiding van Novak-adviseurs kunnen oplopen tot 50%. Wacht daarom niet langer en upgrade uw lidmaatschap tot en met 31 december kosteloos naar PLUS!*

Omdat wij blij zijn met uw upgrade geven wij u graag een steuntje in de rug wat betreft de kwaliteitsbeheersing. Krijg **100% korting op de aanschafprijs** van het **Novak Kwaliteitssysteem**** – ons kwaliteitssysteem voor mkb-accountants – of een **korting op het NVKS-evaluatiepakket ter waarde van € 399***** – het alles-in-één pakket voor de invulling van de verplichte evaluatie die vanuit de Nadere Voorschriften Kwaliteitssystemen (NVKS) moet worden uitgevoerd.

Meer informatie over het **NVKS-evaluatiepakket**

Een **online kennismaking** met het **Novak Kwaliteitssysteem**

Ervaar de meerwaarde van het Novak Kwaliteitssysteem voor mkb-accountants. Want met dit systeem is de kwaliteit zorgeloos voor elkaar.

Het **Novak-kantoorlidmaatschap PLUS** is het meest complete én voordelige servicelidmaatschap voor de mkb-accountant. Upgrade hier uw lidmaatschap en **bekijk hier alle voordelen van het PLUS-lidmaatschap.**

Stap direct over op **Novak PLUS**

Het Novak-kantoorlidmaatschap PLUS geeft u kosteloos toegang tot de online modellenbank en het **Novak Journaal**. U krijgt extra kortingen op de uurtarieven van de Novak-adviseurs bij onder andere het NVKS-evaluatiepakket, dossier coaching, opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordelingen, pretoetsing, waarneming, PE-coaching en cursussen.

Bestel direct het **Novak Kwaliteitssysteem**

*Vanaf 2023 wordt er een PLUS-lidmaatschap gefactureerd.
**Vanaf 2023 betaalt u de jaarlijkse updateprijs.
***Bij de keuze voor het NVKS-evaluatiepakket dient u binnen de termijn, tot en met 1 juli 2023 een afspraak te maken voor de evaluatie.

Wilt u eerst meer informatie? Neem dan contact op via **070 - 3524002** of mail naar **novak@novak.nl**

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