

deSRA adviseur magazine

nr.02 05|13



**Jos Felix over
Branche in Zicht:**

**“Met relatief
weinig inspanning
kun je een groot
verschil maken”**



02

IT-audit:
Nieuwe
methode voor
IT-integratie



10

**SRA Recessie-
enquête:**
Meer aandacht
voor de klant!



22

**De accountant
als betrokken
sparring-
partner**

Nieuwe methode voor IT-integratie

Hoe test ik application-controls? Hoe leg ik dat vast in mijn controle-dossier? Hoe kan ik er over rapporteren aan de klant? En zo zijn er meer vragen over IT waar de accountant mee geconfronteerd wordt tijdens de jaarrekeningcontrole. IT is in de controlewerkzaamheden nog te veel een ondergeschoven kindje. Binnenkort is er een studierapport dat de accountant praktijk-gerichte handvatten geeft voor een zogeheten integrated audit approach.

Onder sommige accountants leeft al langer onvrede over de manier waarop IT in de jaarrekeningcontrole wordt geïntegreerd. "De kwaliteit van de accountantscontrole heeft te lijden onder het gebrek aan kennis en ervaring op dit gebied", zegt Pieter Mansvelder van SRA-Bureau Vaktechniek. Daarnaast was er geen handvat voor de accountant om IT in de jaarrekeningcontrole te integreren. Dat maakte dat een groep vrijwilligers (Tuacc, SRA, NOREA (beroepsorganisatie van IT-auditors) en NBA) de handschoen oppakte om de oude Leidraad 12 van NOvAA te vernieuwen. "Insteek was om met deze groep van vrijwilligers niet te blijven hangen in analyses, maar dat ook te vertalen naar de praktijk. Wat kan en moet beter? Inzet is een gezamenlijk vaktechnisch studierapport namens NBA en NOREA", aldus Wilco Schellevis van SRA-kantoor Visser & Visser. De werkgroep voor het studierapport, dat voor de zomer afgerond moet zijn, kent allerlei soorten en smaken, van IT-auditors met een technische oriëntatie en IT-auditors met een procesmatige oriëntatie tot ervaren accountants die voorlopers zijn op het gebied van een geïntegreerde controleaanpak. "Hierdoor is er veel discussie gevoerd. Bijvoorbeeld over de vraag of je alle waarborgen in de IT-systemen van een bedrijf moet controleren? Sommigen vonden van wel, anderen niet. Om de antwoorden op die vragen in goede banen te leiden, is ervoor gekozen om de jaarrekeningcontrole volgens NV COS als basis te nemen met het midden- en kleinbedrijf als uitgangspunt. Dat betekent dat een accountant niet alles van de IT in een onderneming hoeft te doorgronden, maar zich de vraag moet stellen welke IT-systemen in de verschillende processen van belang zijn voor de jaarrekeningcontrole", aldus Schellevis.

Praktijkgericht

Leidraad 12 van NOvAA was volgens de werkgroep echt aan vernieuwing toe. "De Leidraad is al zo'n

twaalf jaar oud en was nogal checklistachtig van karakter en weinig methodologisch. Het bood niet echt een praktijkgerichte aanpak van de controle, maar was meer een goede handreiking om een eerste inventarisatie te kunnen doen en om aandachtspunten te kunnen herkennen", zegt Mansvelder. "Daarnaast sloot Leidraad 12 niet aan op de controlestandaarden van NV COS." Schellevis vult aan: "We hebben bij het vernieuwen van de leidraad altijd de link gelegd naar de controlestandaarden. Verder komen we in het studierapport met veel praktijkvoorbeelden." Mansvelder: "Bij iedere stap is nagedacht over wat je naar je klant communiceert en hoe je de werkzaamheden vastlegt." Hoe verhoudt de nieuwe aanpak zich tot de handreiking over IT-audit van SRA? Mansvelder: "De praktijkhandreiking van SRA is een prima aanzet om in de praktijk verkenningen te doen die nodig zijn om te weten waar je in de controle op in moet spelen. De integrated audit approach gaat verder. Het is een methode waarmee je al die elementen in de controlepraktijk integreert."

Fraude

Volgens Schellevis is het onmogelijk om een goede jaarrekeningcontrole te houden als een accountant niet weet hoe hij het IT-systeem moet doorgronden voor de controle. "Het maatschappelijk verkeer mag in dit tijdsbestek, wanneer zoveel is en wordt geautomatiseerd, verwachten dat een accountant volop verstand heeft van de werking en risico's van IT-systemen en hoe die zich tot elkaar verhouden om dat vervolgens voor 100% te integreren in zijn accountantscontrole. Doe hij dat niet, dan denk ik niet dat ons beroep toekomst heeft." Mansvelder: "Ik durf wel de stelling aan dat als je naar een aantal recente fraudegevallen kijkt en je legt dat naast de mogelijkheden van bijvoorbeeld data-analyse, de accountant de fraude jaren geleden al had kunnen detecteren." Schellevis: "Ik doe veel reviews in onze praktijk van dossiers op het gebied van IT. ▶



Pieter Mansvelder en Wilco Schellevis (r):
 “Kwaliteit accountants-
 controle heeft te lijden
 onder gebrek aan kennis
 en ervaring op IT-gebied”

Dossierpagina Jaarrekening & IT

SRA is al een geruime tijd actief om IT als thema onder de aandacht te brengen en heeft de nodige producten en diensten ontwikkeld om de kantoren en professionals hierin te ondersteunen.

Op www.sra.nl vindt u een dossierpagina met een compleet overzicht. (www.sra.nl/dossiers/jaarrekening-en-it).

Als collega's opschrijven dat de automatisering in een onderneming maar van beperkt belang is, komen ze daar bij mij niet mee weg. Want als je één stap dieper gaat, blijkt dat het wel degelijk heel relevant is. Er is gewoon niet goed doorgevraagd." Hij ziet het vaker: nietszeggende passages in het accountantsverslag, omdat de accountant er volgens de wet nu eenmaal wat over moet zeggen, terwijl hij niet echt bewijs heeft om die conclusie te staven. "Het gaat om durven doorvragen. Dat is een competentie die je in je hele accountantscontrole nodig hebt. Pas na doorvragen ben je in staat om tot de kern te komen. Is er sprake van een risico en zo ja, wat is de oorzaak? Daarmee is ook de eerste stap naar een oplossing gezet."

Aantrekkelijk

Volgens Schellevis zal een integrated audit approach in het begin, als in de voorgaande jaren IT onderbelicht was, om extra investeringen vragen, "maar dan zijn de controlewerkzaamheden in de komende jaren minstens zo efficiënt als in de oude methode en zeker zo effectief". Daarnaast kan de accountant hierdoor waardevolle bevindingen doen voor de klant. "De accountant kan de ondernemer zaken ter verbetering voorleggen. Is het systeem goed ingericht? Zijn er geen ongewenste functievermengingen? Kan de verkoper niet zomaar te hoge kortingen geven? Als de accountant heeft

opgemerkt dat een verkoper te vaak te hoge kortingen heeft weggeven, dan is dat een bevinding waar de ondernemer echt wat aan heeft. Als de accountant aan de voorkant van de controle de risico's en de aanpak te vaag houdt, komt hij aan de achterkant nooit met concrete bevindingen. De accountant moet een stevige, hoogwaardige kwalitatieve controle uitvoeren en daarover zo concreet mogelijk aan alle andere belanghebbende partijen rapporteren. Daar maak je uiteindelijk de hele keten beter van." ■

“De accountant
 kan waardevolle
 bevindingen voor
 de klant doen door
 een integrated
 audit approach”

Kennis ICT niet toereikend

De ICT-deskundigheid van de accountant moet omhoog en wel snel, beklemtoont SRA-bestuurder Fou-Khan Tsang. “De meeste accountants hebben veel te weinig kaas gegeten van ICT.” En dat kan desastreuze gevolgen hebben voor de controle- en samenstelpraktijk van accountants. Dat blijkt ook maar eens uit het recente rapport van de AFM waarin negen OOB-vergunninghouders door de financiële waakhond zijn getoetst.

In het AFM-themaonderzoek werd mede gekeken naar hoe accountants in de controle een oordeel geven over het ICT-systeem van de klant en de ingebouwde waarborgen er van. Daartoe zijn zij wettelijk verplicht. De financiële waakhond zal in de lopende en komende themaonderzoeken onder accountantskantoren ook de nadruk leggen op controle van het geautomatiseerde systeem. Laat de kantoren gewaarschuwd zijn. “De AFM concludeert dat de accountant steeds vaker te maken krijgt met complexe ICT-systemen. De basiskennis van ICT van de accountant is niet meer toereikend waardoor hij vaker een ICT-deskundige zou moeten inschakelen”, aldus Tsang. “Volgens de AFM moet de accountant beseffen dat ICT een steeds grotere rol gaat spelen in de bedrijfsvoering en daar moet de accountant alert op zijn in de controle.” Hoewel het AFM-rapport met name rept over de negen OOB-vergunninghouders die zijn gecontroleerd, roept de financiële waakhond andere accountantskantoren op kennis te nemen van de bevindingen en deze mee te nemen in de eigen praktijk.

Steken

In het rapport wordt ook een voorbeeld genoemd dat duidelijk maakt welke steken een accountant kan laten vallen als hij de ICT-omgeving van de klant niet in de controle meeneemt. Het ging hier om een schadeverzekeraar als controleklant die een geautomatiseerd systeem voor het verzekeringsproces en de financiële administratie had. Bij de controle beoordeelde de accountant de algemene beheersingsmaatregelen van het geautomatiseerde systeem. Uit het controledossier blijkt dat een groot aantal medewerkers van de schadeverzekeraar toegang heeft tot alle functies in het geautomatiseerd systeem, zo valt te lezen in het rapport. Hierdoor kunnen zij wijzigingen aanbrengen in bijvoorbeeld de polisadministratie, schadeadministratie en financiële administratie. Desondanks heeft de externe accountant niet beoordeeld wat de risico's zijn van deze tekortkomingen in het ICT-systeem, maar concludeert hij ten onrechte dat de controle toereikend is.



Fou-Khan Tsang:

“De meeste accountants hebben veel te weinig kaas gegeten van ICT”

Waarschuwing

In dit voorbeeld controleerde de accountant in ieder geval nog wel enigszins, maar “er zijn zelfs nog steeds accountants die zeggen dat ze wel om de automatisering heen controleren”, zegt Tsang. “Je zegt dan eigenlijk dat je het systeem niet kent, het misschien daarom moet wantrouwen, maar uiteindelijk steun je er wel op. De AFM waarschuwt hiervoor. Dat kan niet.” Volgens het AFM-rapport moeten accountantskantoren die zelf niet genoeg ICT-kennis in huis hebben, daarin investeren door het volgen van cursussen of het inhuren van expertise van buitenaf. Tsang juicht dat van harte toe.

Risico's uitsluiten

De klant anno 2013 heeft nagenoeg altijd een ICT-systeem, terwijl de accountant nog met een gereedschapskist uit 1980 werkt, aldus Tsang. “SRA organiseert cursussen op het gebied van IT-auditing, die ervoor zorgen dat de accountant zijn kennis omtrent ICT ophaalt waardoor risico's worden uitgesloten. Ik was een beetje teleurgesteld dat een van die cursussen niet doorging wegens te weinig aanmeldingen. Dat begrijp ik niet”, zegt Tsang. Hij is er daarom voorstander van dat de NBA educatie op het gebied van IT-auditing verplicht stelt. “Want de gemiddelde kennis van IT is bij de accountant bedroevend laag. Ik vrees dat accountantskantoren, als ze geen actie ondernemen, dadelijk de rekening gepresenteerd krijgen.” ■

Ondernemer en accountant plukken de vruchten

“Voor de accountant is het belangrijk dat hij zich bij de controle meer op het IT-systeem van de klant richt”, zegt Paul Lettinga, partner van Flantúa accountants en adviseurs. “Je hebt er naar mijn idee nooit genoeg grip op, maar ik probeer het wel aan alle kanten te verbeteren.” Lettinga heeft de SRA-Praktijkopleiding IT-audit in de mkb-controle gevolgd. Zoals u weet, moet de accountant volgens de wetgeving bij de controle ook een oordeel geven over de risico's van de IT-omgeving van de klant. De opleiding van SRA geeft volgens Lettinga daarvoor handige handvatten waardoor de controle kwalitatief beter wordt en efficiënter. Daarnaast kan de accountant de meerwaarde van de controle beter bij de klant voor het voetlicht krijgen.

Efficiënter

“Als ik het IT-systeem van een cliënt doorgrondt en daardoor kan vaststellen waar de waarborgen in het proces zitten, hoef je alleen de waarborgen te testen. Je controleert dan meer op uitzonderingen en/of afwijkingen in het proces. Hierdoor is de controle efficiënter.” In de praktijkopleiding van SRA voor IT-auditing wordt ook aandacht besteedt aan data-analyse. Lettinga plukt daar de vruchten van. “Als ik een bepaalde klant vraag naar alle overzichten van verkoopmutaties op artikelniveau, praat ik over 1,3 miljoen mutaties. Als ik dat in de data-analyse stop, zie ik meteen waar er bijvoorbeeld verkeerde stamgegevens zijn ingevoerd. Je bent in staat om het hele verkoopproces in een paar uur in kaart te brengen. Het gaat veel sneller dan handmatig enkele steekproeven nemen.” Lettinga, die ook verantwoordelijk is voor de IT binnen het kantoor, werkt met een tool voor data-analyse. “Door de

praktijkopleiding, waar ook ervaringen worden uitgewisseld, wist ik dat die tool ook werkt.”

Data-analyse

IT-auditing geeft de accountant de mogelijkheid om de klant te laten zien wat de meerwaarde van een controle is, in plaats van dat de ondernemer begint te zuchten als de accountant op de stoep staat. Hij noemt het voorbeeld van een machine die t-shirts bestempelt. “Ik zag door data-analyse dat de machines voor € 1400 op de inkoop stonden en voor € 900 werden verkocht. Het ging om elf machines. Dat is toch een hoop geld.” En het zegt direct iets over de interne controle. Daarnaast valt het hem ook op dat veel ondernemers werken met een ‘generieke gebruiker’ die een algemeen password heeft waarmee elke werknemer wijzigingen in het automatiseringssysteem kan aanbrengen. Hij adviseert deze ondernemers dan ook om de generieke gebruiker uit het systeem te halen om risico's te beperken. “De belangrijkste reden van fraude onder het personeel is te veel vertrouwen van de ondernemer”, aldus Lettinga. ■



Paul Lettinga:
“De belangrijkste reden van fraude onder het personeel is te veel vertrouwen van de ondernemer”

SRA-PRAKTIJKOPLEIDING IT-AUDIT IN DE MKB-CONTROLE

Startdatum: 9 oktober 2013

Locatie: Postillion Hotel Amersfoort Veluwemeer

Kosten: € 3195 voor SRA-leden

PE-punten: AA/RA/RC: 41

Cursuscode: EALE5138

Kijk op www.sra.nl/educatie voor het complete programma, data en inschrijving



afas.nl/accountancy

Een accountant hoeft maar tot 1 te tellen.

Voor de complete automatisering van uw kantoor hebt u maar **1** pakket nodig: Accountancy van AFAS. Met daarin Financieel, Uren/declaraties, Fiscaal, CRM, HRM/Payroll, Rapportage (management informatie), Workflow- en documentmanagement (digitaal dossier) en de Accountancy Portal.

AFAS software. Automatisering van A tot Z.

Wegblijven van houtje-touwtje oplossingen

De economische recessie heeft in Den Haag prioriteit. Er moet gauw iets gebeuren voor de BV Nederland, maar daarin schuilt ook gevaar. Namelijk het gevaar van snelle lapmiddelen in plaats van goeddoordachte, structurele maatregelen waaraan een strategische langetermijnvisie ten grondslag ligt. En dat terwijl de BV Nederland juist zekerheid nodig heeft, geen houtje-touwtje oplossingen. Met die kans gaat SRA op pad. Daar maakt SRA zich op allerlei fronten sterk voor.

Wanneer het goed gaat met het mkb, dan straalt dat ook af op de SRA-kantoren. Vandaar dat SRA specifiek aandacht vraagt voor (alternatieve) financieringsvormen voor het mkb, in diverse gremia waaronder MKB Nederland. SRA zelf is druk bezig met de ontwikkeling van een platform waarop vraag en aanbod van geldstromen bij elkaar worden gebracht om de kans op kredietverlening voor de klanten van SRA-leden te vergroten. Ook heeft SRA aangegeven te willen meepraten tijdens de krediettop (Catshuisoverleg met de sector). Een ander punt van aandacht dat we continu uitdragen is het structurele verminderen van regeldruk, voor zowel mkb-bedrijven als de SRA-kantoren.

Werkkostenregeling

Politieke realiteit is dat de werkkostenregeling niet zal worden afgeschaft. SRA werkt daarom pragmatisch – in samenwerking met NOAB – aan een werkbare oplossing voor het mkb. Dat doen we via een aantal kanalen: het ministerie van Financien, Tweede Kamer en MKB Nederland. Op 18 april jl. heeft SRA bij het Ministerie uitgebreid gesproken over het door staatssecretaris Weekers geïntroduceerde noodzakelijkheids criterium. Voor de internetconsultatie stelden we samen met NOAB een position paper op. Deze position paper zullen we voor het zomerreces samen met NOAB bespreken met Tweede Kamerleden. Zo kunnen we een goede basis leggen nog voordat Weekers met Prinsjesdag met zijn definitieve plannen komt. Overigens is SRA als uitvloeisel van de wkr-bespreking eind mei op het Ministerie uitgenodigd om apart nog eens te overleggen over vermindering van administratieve lasten.

Vragen uit de praktijk

SRA heeft prangende vragen uit uw praktijk voorgelegd aan de daarvoor verantwoordelijke ministeries. Inmiddels heeft u op de website kunnen lezen over de gecreëerde duidelijkheid

rond de eigen woningregeling, en over de handhaving termijnen vaststellen jaarrekening bestaande BV's. Over het laatste punt: Met een wetsvoorstel wil het Ministerie het geschetste probleem voor de meeste BV's (waarvan alle aandeelhouders tevens bestuurder zijn) ondervangen, zonder dat statuten de nieuwe regeling van artikel 201 lid 5 - zoals lid 5 vereist - expliciet hoeven uit te sluiten. Na het indienen en aannemen van dit wetsvoorstel zal een statutenwijziging niet meer noodzakelijk zijn om de afzonderlijke vaststelling van de jaarrekening te kunnen handhaven. Op dit moment is nog niet bekend wanneer de indiening bij de Tweede Kamer kan worden verwacht.

En verder...

Is SRA actief op diverse dossiers. Met de Belastingdienst praten we o.a. mee over bezwaren tegen pseudo-eindheffing hoge lonen, verbetering van de samenwerking met afdeling Toeslagen, bezwaarbehandeling privégebruik auto's, en toezichtmodellen voor het mkb in het kader van HT. Met MKB Nederland is daarnaast de kleine ondernemersregeling btw, de herijking faillissementsregeling, Financial transaction tax, pensioen in eigen beheer en de gestaffelde bijtelling van de auto van de zaak besproken. SRA heeft MKB Nederland gevraagd de overkill aan effecten van de Waadi voor dga's die zich uitlenen via hun BV te agenderen. SRA heeft een reactie gegeven op de NBA Verordening Gedrags- en Beroepscode Accountants, ook waar het gaat om de besluitvormingsprocedure in relatie tot de onafhankelijkheidsregels. ■

Stuit u in uw dagelijkse praktijk op vragen of problemen waarvan u zeker weet dat dat in Den Haag moet worden opgelost? Laat het ons weten!

Voor meer informatie over belangenbehartiging of pers-zaken, neemt u contact op met Saskia Danse (adviseur pers & public affairs): 030 656 6060, sdanse@sra.nl.



Accountantscontrole en IT

Diverse ontwikkelingen op IT-gebied houden de gemoederen op SRA-Bureau Vaktechniek de laatste tijd flink bezig. Rode draad daarbij is het gegeven dat in het kader van de jaarrekeningcontrole geen sprake is van 'financial audit' enerzijds en 'IT-audit' anderzijds, maar dat IT is verweven in vrijwel alle aspecten van het controleproces. Dat geldt in toenemende mate ook voor 'mkb-controles'. Bureau Vaktechniek brengt dit bijvoorbeeld tot uitdrukking in de werkprogramma's en praktijkhandreikingen.

In 2013 zal over IT in de jaarrekeningcontrole een NBA-studierapport verschijnen waaraan ook SRA-Bureau Vaktechniek heeft meegewerkt (zie pagina 2 en 3). Daarnaast wordt bij reviews en de AFM-themaonderzoeken onder andere expliciet aandacht besteed aan de werkzaamheden rond IT-controls (zie pagina 4). Verder verdiepen wij ons in de mogelijkheden om data-analyse in de SRA-praktijk te faciliteren. En ten slotte bereiden we ons voor op de gevolgen van SBR Assurance: wat betekent het voor de accountantspraktijk dat binnenkort jaarrekeningen in XBRL zullen moeten worden voorzien van een verklaring van de accountant? In dit artikel lichten we enkele voor de SRA-praktijk belangrijke ontwikkelingen nader toe.

Deskundigheid

Organisaties maken gebruik van IT om processen efficiënter, sneller en betrouwbaarder te laten verlopen. IT is dan ook bij vrijwel alle organisaties waar accountantscontrole plaatsvindt een belangrijke factor in de administratieve organisatie. Bij het verzamelen, registreren, verwerken en bewerken van gegevens spelen automatisering en datacommunicatie een grote rol. Ook veel interne beheersingsmaatregelen zijn geautomatiseerd of afhankelijk van door of met behulp van automatiseringssystemen geleverde informatie. De AO/IB is gebouwd met IT, zou je kunnen zeggen. De accountant besteedt ten behoeve van de jaarrekeningcontrole aandacht aan de administratieve organisatie inclusief opzet, bestaan en in veel gevallen ook de werking van interne beheersingsmaatregelen. Dit doet hij om het risico van een materiële afwijking in de verantwoording in te schatten en de omvang van de verdere (gegevensgerichte) controlewerkzaamheden te kunnen bepalen. Hij kan bij zijn op de AO/IB gerichte werkzaamheden niet om de IT heen want veel functiescheidingen, waarborgen en controles liggen daarin besloten. Daarnaast maakt hij bij zijn gegevensgerichte werkzaamheden gebruik van allerlei data die via IT beschikbaar komen. Maar dat wil niet zeggen dat hij een 'IT-audit' moet (laten) uitvoeren. De relevante IT-aspecten worden beoordeeld en waar nodig getest als onderdeel van de jaarrekeningcontrole. De controlestandaarden laten daar geen misverstand over bestaan. Daar waar hij dat op grond van de

voor de accountantscontrole vereiste deskundigheid noodzakelijk acht, schakelt de accountant specifieke IT-deskundigheid in. De IT-auditor is onderdeel van het controleteam, ook als deze extern wordt ingehuurd. Zijn werkzaamheden worden gedocumenteerd in het controledossier en vallen onder de verantwoordelijkheid van de accountant. De NBA-publicatie zal een uitvoerige beschrijving bevatten van een op deze leest geschoeide controleaanpak, die ook zijn weg zal vinden naar de SRA-werkprogramma's.

AFM

De hiervoor beschreven rol van IT binnen de AO/IB wordt ook benadrukt in de themaonderzoeken die de AFM in 2013 uitvoert bij de kantoren met een niet-OOB Wta-vergunning. Daaronder vallen veel SRA-kantoren. De AFM besteedt bij deze onderzoeken onder meer specifiek aandacht aan de werkzaamheden van de accountant ten aanzien van de IT-controls rondom de opbrengstverantwoording. De accountant moet kunnen aantonen dat zijn controle in overeenstemming met de controlestandaarden en overige wet- en regelgeving is uitgevoerd. Dit betekent dat hij de voor zijn controledoelstelling relevante IT-controls in het verkoopproces geïdentificeerd en getest moet hebben en dat de uitkomsten van die werkzaamheden toereikend zijn geëvalueerd en gedocumenteerd. Daar waar sprake is van een te onderscheiden waardenkringloop kan uiteraard niet worden volstaan met de controle van uitsluitend het verkoopproces, maar moet de accountant ook de verbanden met overige processen in zijn aanpak betrekken. Vragen die hij aan de hand van het dossier moet kunnen beantwoorden, zijn bijvoorbeeld: welke controls zijn getest, waarom en hoe? Wat waren de bevindingen, overwegingen en conclusies en zijn die in voldoende mate onderbouwd met controle-informatie? Wat betekenen de uitkomsten voor de verdere (gegevensgerichte) controlewerkzaamheden? De SRA-Praktijkhandreiking Controleaanpak en Automatisering en de SRA-Elektronische Werkprogramma's helpen de accountant bij het plannen van zijn aanpak. Die aanpak en de uitwerking daarvan zijn echter altijd maatwerk, waarbij de professioneel-kritische instelling van de accountant een belangrijke rol speelt.

De toepassingsmogelijkheden van data-analyse in de accountantscontrole zijn legio, van risico-analyse tot het onderzoeken van controls, verbanden, uitzonderingen en details en het ondersteunen van steekproeven. Voor data-analyse is de nodige 'standaardsoftware' beschikbaar, waarmee accountants na enige oefening snel zelf kunnen werken. De volgende stap in de ontwikkeling van audit software is gericht op process mining. Door het als het ware opnieuw 'afspelen' van vastgelegde historische gegevens kunnen (kenmerken van) transacties en processen worden vergeleken met normatieve beschrijvingen. Relevante afwijkingen (in routing, aansluitingen, controls) en knelpunten ('opstoppen') worden vervolgens onderzocht op gevolgen voor de jaarrekening.

SBR Assurance

Van een andere orde is het vraagstuk van SBR Assurance. Dit is de verzamelnaam van meerdere NBA-initiatieven die het mogelijk moeten maken dat vanaf 1 januari 2014 een jaarrekening én verklaring van de accountant in XBRL kunnen worden opgesteld ten behoeve van uitvragende instanties en gebruikers. Uitvragende instanties zijn vooralsnog de Rijksoverheid, de Kamers van Koophandel, het CBS en een aantal grootbanken. De verwachting is echter dat daar in de nabije toekomst andere instanties die met een omvangrijke gegevensuitvraag te maken hebben, zoals toezichthouders of pensioenfondsen, bij zullen komen. Deze ontwikkeling is niet alleen voor de accountant als intermediair van belang. Om een jaarrekening in XBRL te kunnen opstellen, is specifieke software nodig en een 'taxonomie' of elektronisch woordenboek. Voor toepassing in Nederland is de Nederlandse Taxonomie (NT) ontwikkeld, gebaseerd op BW2 Titel 9, het Besluit Modellen Jaarrekening en de Richtlijnen voor de Jaarverslaggeving. Die taxonomie levert de op een eenduidige manier gedefinieerde bouwstenen voor de jaarrekening. De jaarrekening in XBRL wordt vervolgens opgebouwd in een instance document. Dit is een niet voor mensen leesbare 'code' in XBRL die alle teksten en cijfers van de jaarrekening bevat. Er is een 'style sheet' nodig om de code te presenteren in een voor mensen leesbare vorm. Door middel van een 'viewer' wordt deze style sheet zichtbaar op een scherm. Deze procedure geldt ook voor de af te geven samenstellings-, beoordelings- of controleverklaring in XBRL. Daarvoor moet de accountant beschikken over een taxonomie waarin de elementen van die verklaringen zijn opgenomen. Dit is de NBA-taxonomie die onlangs is uitgebracht, samen met een handreiking die een toelichting geeft op de technische en de inhoudelijke kant van de taxonomie.

Gevolgen

Wat zijn de gevolgen voor de samenstellings-, beoordelings- en controlewerkzaamheden als een jaarrekening in XBRL wordt opgesteld en de accountant zijn verklaring in XBRL daaraan wil toevoegen? De accountant zal moeten vaststellen dat het instance document van de jaarrekening is opgesteld op basis van de actuele, gecertificeerde taxonomie. Ook zal hij moeten nagaan op welk niveau in het rapportageproces de taxonomie is 'getagd': is de NT op grootboekregelniveau aan het informatiesysteem gekoppeld of gebeurt dat pas op het geaggregeerde niveau van de verantwoording? Ongeacht het gekozen niveau zal hij moeten vaststellen dat de tagging goed heeft plaatsgevonden. Het object van onderzoek door de accountant wordt het instance document, dat, zoals eerder aangegeven, niet leesbaar is voor mensen. Onderzocht moet worden of alle noodzakelijke elementen en data in het instance document zijn opgenomen en dat daarmee uiteindelijk een getrouw beeld wordt gepresenteerd, overeenkomstig de bepalingen in BW2 Titel 9 en de RJ. Knelpunten kunnen daarbij zijn vergelijkende cijfers, bovenwettelijke informatie op grond van inzicht, maar andere (ook niet-financiële) informatie die aan de jaarrekening is toegevoegd. De procedure rond de opdrachtgerichte kwaliteitsbewaking moet aan de chronologie en technische vereisten worden aangepast. Verder moet het bestuur van de klant zijn verantwoordelijkheid voor het instance document bevestigen en in XBRL kenbaar maken. De accountant zal zijn verklaring in een XBRL instance document opstellen, ondertekenen en (in technische zin) koppelen aan het instance document van de jaarrekening. De ondertekening gebeurt met behulp van een beroepscertificaat. De koppeling komt vermoedelijk tot stand via een hash-total en mag alleen blijven bestaan als er niets verandert in beide instance documents. Als de accountant ten slotte ook als intermediair optreedt, moet hij kunnen zorgdragen voor de gebundelde verzending van de beveiligde en gekoppelde instance documents naar de uitvragende instantie. ■

Dit artikel is geschreven door Pieter Mansvelter, SRA-Bureau Vaktechniek. Kijk voor meer informatie, handboeken en praktijk-handreikingen op www.sra.nl.



Meer aandacht voor de klant! Maar hoe doen we dat?

In het voorjaar is opnieuw de SRA Recessie-enquête uitgezet onder de leden. Doel van dit onderzoek is om te monitoren in hoeverre SRA-kantoren last hebben van de recessie, maar ook wat kantoren doen om dit strategisch het hoofd te bieden. Kern van de uitkomsten: ondanks de economische tegenwind zijn kantoren positiever dan een half jaar geleden. De focus ligt op herpositionering, met meer aandacht voor de klant. Personeelsbeleid speelt hierbij een belangrijke rol. Aanleiding voor een gesprek met Theo Reuters, hoofd HRM bij SRA.

Ten opzichte van de voorgaande onderzoeken valt op dat een op de vier kantoren last heeft van een omzetsdaling. Een jaar geleden was dat nog maar 14%. Dit wordt veroorzaakt doordat 'klanten omvallen' of in zwaar weer verkeren. Het betalingsgedrag is verslechterd: 52% van de kantoren heeft hier (veel) last van. Dat kantoren toch positiever zijn geworden over de toekomst, komt doordat zij maatregelen hebben ingezet en tegenslagen beter kunnen opvangen. Denk aan ontslag van medewerkers, een interne cultuuromslag en/of efficiëntere werkprocessen. Het blijkt dat 18% geen hinder meer heeft van de recessie, ondanks de dalende omzet (september 2012: 7%).

Is er sprake van een ontslaggolf onder het personeel van accountantskantoren?

Theo Reuters: "Ruim 26% geeft in het onderzoek aan dat ontslag actueel is. Bij 48% is dat helemaal niet aan de orde. Het beeld is dus wisselend en dat zijn ook de signalen die ik opvang. Bij de kantoren die medewerkers hebben ontslagen, gaat het gemiddeld om 7 tot 10% van het totale personeelsbestand. De belangrijkste oorzaak is dat door ICT werkzaamheden efficiënter uitgevoerd kunnen worden. Daarnaast moeten medewerkers over steeds meer competenties beschikken om klanten goed te adviseren. Niet iedereen is daartoe in staat. Sommige kantoren vangen dat op met een front- en een backoffice. Wat ook opvalt, is dat als medewerkers zelf weggaan, deze vacatures in veel gevallen niet worden opgevuld."

Uit de antwoorden blijkt dat prijsdruk heel actueel is. Er wordt meer gevraagd voor minder geld.

Opmerkingen zijn bijvoorbeeld: "Een berekening voor de WKR hebben jullie toch zeker wel op de plank liggen?" Of: "Ik neem aan dat deze berekening bij de prijs inzigt?" Er zijn 'prijsduikers' in de markt en de prijsdruk die kantoren ervaren, is toegenomen naar 42% (september 2012: 35%). Een opmerkelijk hoog percentage denkt na over een andere prijspropositie voor de klant, bijvoorbeeld het loslaten van 'uurtje factuurtje': 53% ten opzichte van 38% in september 2012.

Meer doen voor minder geld: wat betekent dat voor de werkdruk?

Theo Reuters: "Het is op zich wel opmerkelijk dat een op de vijf kantoren een hogere werkdruk ervaart ondanks een lagere omzet. De klanten zijn veeleisender geworden en verwachten meer voor minder geld. Medewerkers moeten dus meer presteren. Maar kantoren moeten ook durven om keuzes te maken. Meeveren met de klant in moeilijkheden is een ding, maar keuzes durven maken en doen waar je goed in bent, is een randvoorwaarde om succesvol te zijn. Ik kom ook kantoren tegen die het afgelopen jaar 10% hebben geplust; deze kantoren hebben een groot geloof in de eigen dienstverlening en zijn niet bang om indien nodig 'nee' te verkopen."

Strakker sturen op productiviteit: een nieuwe trend?

"Ja, absoluut en dat is een positieve ontwikkeling. Ik heb het niet alleen over ICT, maar ook over werkprocessen. Een strakkere aansturing was bij veel kantoren noodzakelijk. Vooral bij kleinere kantoren kwam het vaak voor dat medewerkers geen idee hadden hoeveel uur ze moesten draaien. Uit het onderzoek blijkt dat 73% interne werkprocessen gaat verbeteren."

Wat moeten kantoren doen om op koers te blijven?

Theo Reuters: "Kantoren zitten in de transitie naar een advieskantoor. De klant moet echt weer centraal staan. De dienstverlening moet aansluiten bij de wensen van de klant en medewerkers



Theo Reuters:

"Uit de open antwoorden van de Recessie-enquête blijkt dat kantoren heel blij zijn met BiZ."



“De klant verwacht meer en wil sneller cijfers, maar wil er niet extra voor betalen.”

moeten adviseurs worden die dichtbij de beleavingswereld van de klant staan. Branche in Zicht (BiZ) is een prachtig hulpmiddel hiervoor. Je ziet in het onderzoek dat kantoren dit inzicht delen: 49% wil klanten branchegericht adviseren, 34% wil zich hiermee ook actief positioneren in de markt en maar liefst 53% wil dat SRA prioriteit geeft aan BiZ.”

Tot slot: de rol van SRA?

“Het SRA-merk wordt steeds belangrijker voor onze leden om zich te onderscheiden van administratiekantoren en prijsvechters.” Uit de open antwoorden van de Recessie-enquête blijkt dat kantoren heel blij zijn met BiZ. Ook wil 67% dat SRA helpt met praktische middelen om de adviestaken te positioneren. De intensieve lobbyactiviteiten van SRA om de regeldruk te verminderen vanuit Den Haag blijven belangrijk.

67% van de kantoren wil dat SRA helpt met praktische middelen om de adviestaken te positioneren

Kijk naar ons marketingaanbod op www.sra.nl:

- Advieswijzers voor de klant over 20 verschillende thema's (ook voor uw website)
- MKB-nieuwsberichten, nieuwsbrieven en tips voor uw website
- Doing Business in the Netherlands / Unternehmen in den Niederlanden DGA in de Pocket (in ontwikkeling)

Weet u niet wat uw klant wil? Denk dan eens aan het SRA-Klanttevredenheidsonderzoek!

Financiering is een belangrijk thema: 58% wil hier in de dienstverlening meer prioriteit aan geven. Hulp van SRA hierbij is gewenst. Een kantoor vat samen: “De SRA-accountantskantoren zijn gebaat bij een goed klimaat voor ondernemers, minder regeldruk en bij alle mogelijke middelen om ons te onderscheiden in de markt. Kwaliteit moet weer meer centraal staan, niet prijs.” ■

49% wil klanten branchegericht adviseren: hoe helpt SRA u met BiZ?

Alle SRA-kantoren tezamen zitten op een goudmijn aan data die met de juiste bewerking en interpretatie de klant in staat stelt beter te kunnen ondernemen. Om die kennis te kunnen ontwikkelen en ontsluiten, is SRA begonnen met Branche in Zicht (BiZ), dat ongekend en uniek is. BiZ is een platform met actuele kennis en inzichten over branches, bedrijven en ondernemers. De gebundelde klantenkennis van de SRA-kantoren, goed voor meer dan 50% van het mkb, wordt ondersteund door betrouwbare, actuele benchmarkcijfers en praktische adviesinstrumenten.

Wilt u zich als SRA-adviseur optimaal profileren en uw klanten proactief adviseren. Kijk op www.sra.nl/biz.

Uitkomsten

Ga voor de volledige uitkomsten van de recessie-enquête naar www.sra.nl (trefwoord: recessie-enquête).

Tip: de uitkomsten van het klantonderzoek van de Universiteit van Leiden kunt u nu ook op onze website vinden.

Uw medewerkers: de belangrijkste factor van uw kantoor!

'Accountancy is mensenwerk' en het succes van een accountantsorganisatie hangt, los van allerlei externe invloeden, voor een groot deel af van de personele invulling. Daarom is het belangrijk dat taken en verantwoordelijkheden goed in kaart zijn gebracht zodat medewerkers weten wat van ze verwacht wordt en dat zij zich ook verder kunnen ontwikkelen.

Een goed instrument om dit proces te ondersteunen is het SRA-Loopbaanmodel: een integraal HRM-model dat SRA-HRM specifiek ontwikkeld heeft voor de kantoren en dat bij al ongeveer 100 kantoren geïmplementeerd is. Het model bestaat onder andere uit functiebeschrijvingen, competentieprofielen, beoordelingsprofielen, carrièrepaden, resultaatgebieden, POP-systematiek en functioneringsformulieren.

Nieuwe ontwikkelingen

Momenteel is de accountancy volop in beweging. Door ICT-toepassingen veranderen werkwijzen en functies. Ook cliënten veranderen en de verwachtingen die zij van hun adviseur hebben. Grofweg gezegd zou je kunnen zeggen dat er een verschuiving plaatsvindt/gaat plaatsvinden van 'productiewerk' naar de brede, adviserende rol van de adviseur. Uiteraard hebben deze ontwikkelingen ook weer hun invloeden op de organisatie van het accountantskantoor en de manier waarop men cliënten bedient.

SRA-Loopbaanmodel

Reden voor SRA-HRM om het SRA-Loopbaanmodel aan te passen op bovenstaande ontwikkelingen. Zo is er een splitsing gemaakt in functies die zich meer richten op de productie (back-office) en functies die zich meer richten op cliënten en cliëntadvisering (front-office). Het zal duidelijk zijn dat beide type medewerkers verschillen van elkaar en dat zij beiden dienen te beschikken over andere talenten.

Back-office medewerkers zullen dienen te beschikken over de volgende talenten:

- gericht zijn op kwaliteit en inhoud en als zodanig ook hoogwaardig werk kunnen afleveren;
- analytisch goed vaardig en prioriteiten kunnen stellen;
- efficiënt kunnen werken en gericht zijn op automatisering.

Front-office medewerkers dienen onder andere over de volgende talenten te beschikken:

- communicatief en contactueel vaardig en de taal van de ondernemer sprekend;

- commercieel vaardig, ondernemend en proactief;
- adviesgericht en weten wat de cliënt wenst.

Het zal ook duidelijk zijn dat beide typen medewerkers op een ander wijze dienen te worden aangestuurd en gecoacht. En dit heeft dan ook weer invloed op de HRM-instrumenten zoals, opleiding, personeelsbeoordeling, werving en selectie, loopbaanmodellen, salarissystemen en bonussystemen, etcetera.

De praktijk: HLB Van Daal & Partners



"In een medewerkertevredenheidsonderzoek gaven medewerkers aan dat ze te weinig zicht hadden op hun carrièreperspectief. Welke loopbaanpaden kunnen ze doorlopen en wat moeten ze daarvoor doen?", zegt

HRM-manager Afke Bordat van HLB Van Daal & Partners Accountants en Belastingadviseurs.

"Het functiehuis was verouderd." Tijd voor een nieuw model. En dat werd het SRA-Loopbaanmodel. "Het grote voordeel van het loopbaanmodel van SRA is dat het model zich al heeft bewezen. De functies zijn heel duidelijk omschreven, er zijn richtlijnen voor de functie-eisen, de opleiding die je daarvoor moet volgen, en de competenties die je daarvoor in huis moet hebben." HLB Van Daal & Partners heeft niet alle functies binnen het model letterlijk overgenomen. Het is voor het kantoor op maat gemaakt.

"Bij sommige functies hebben we bepaalde competenties toegevoegd en binnen de fiscale loopbaan hebben we bijvoorbeeld een tweetal functies er bij gecreëerd."

Veel tijd

HLB Van Daal & Partners is een redelijk kantoor qua omvang met een kleine HRM-afdeling. "Als je zelf van nul af aan een loopbaanmodel moet optuigen, kost je dat heel veel tijd."

Daarbij voorziet het SRA-Loopbaanmodel er in dat je competenties kunt meten door beoordelingsformulieren die gekoppeld zijn aan functiebeschrijvingen”, aldus Bordat. In een klein jaar is het functiemodel geïmplementeerd en het accountantskantoor werkt er nu sinds januari 2012 mee. Het nieuwe beoordelingstraject is destijds meteen gedigitaliseerd waardoor er geen papier meer nodig is. Kortom, één digitaal dossier dat direct wordt gearchiveerd. “We hebben net, in de winter de eerste beoordelingsronde gehad. De medewerkers en partners moesten wel even wennen, maar we zijn tevreden over het model omdat de functieomschrijving, de werkzaamheden en de competenties die daarbij horen, inzichtelijk zijn. Medewerkers weten wat ze moeten doen om door te groeien.”

Jaren vooruit

Volgens Bordat hebben ze nu een systeem in huis waarmee ze jaren vooruit kunnen. “We hebben ook een persoonlijk ontwikkelingsplan aan het loopbaanmodel gekoppeld waaruit een actielijst met deadlines voortvloeit. Het hele beoordelingstraject wordt zo levendiger. Je gaat automatisch in overleg met je leidinggevende als een doel moet worden bijgesteld of al is gehaald.” Het loopbaanmodel van HLB Van Daal & Partners is nog niet geënt op verwachtingen dat accountantskantoren op termijn zullen kiezen voor een front- en backoffice. “De hele branche is aan het veranderen, dus het is onvermijdelijk om telkens goed te kijken naar functieomschrijvingen om die vervolgens aan te passen. Als de markt vraagt om een andere indeling van het accountantskantoor, zullen wij daar ook in mee gaan.”

De praktijk: De Jong & Laan



De Jong & Laan zocht destijds naar meer handvatten om de ontwikkeling van medewerkers inzichtelijk en bespreekbaar te maken. Daarnaast was het nodig de functieomschrijvingen weer te updaten, zeker ook “omdat van medewerkers meer dan voorheen advies- en ondernemende vaardigheden worden gevraagd”, zegt Tjitske Nijland, senior adviseur HRM. “Bij het aanpassen van de functiebeschrijvingen hebben we destijds meer de nadruk gelegd

op de adviesvaardigheden en ondernemende vaardigheden”. Vervolgens is er per functie een competentieprofiel samengesteld. Voor het samenstellen van deze competentieprofielen is gebruik gemaakt van het loopbaanmodel van SRA. “Het loopbaanmodel van SRA is veelomvattend.” Voor de verschillende disciplines, waaronder onder meer accountants, fiscalisten, personeel & salaris en ondersteunend personeel, moesten bijna tachtig functiebeschrijvingen en de daaraan gekoppelde competenties worden beschreven.

Ondersteunen

Uitgangspunt bij het loopbaanmodel is om in gesprek te komen met de medewerker en hem te ondersteunen in zijn ontwikkeling. “Het invullen van de formulieren door de leidinggevende en medewerker, waaronder het competentieprofiel, is geen doel op zich”, aldus Nijland. “Het geeft een goede basis voor een gesprek, waaruit je gezamenlijk werkt aan de ontwikkeling van de medewerker. Het maakt duidelijk en inzichtelijk wat je van elkaar verwacht. Omdat specifiek benoemd wordt wat goed gaat en welke competenties in ontwikkeling zijn, kunnen concrete acties worden vastgesteld.

Digitalisering

In 2013 maakt de Jong & Laan een digitaliseringslag waarna er slechts één digitaal dossier is voor de medewerker, de vestigingsleiding en HRM. Daarnaast kan met één druk op de knop een dwarsdoorsnede van de scores op de competenties van alle medewerkers, of per vestiging, inzichtelijk worden gemaakt. Die strategische informatie is zeer waardevol. “We gebruiken deze gegevens bijvoorbeeld voor ons aannamebeleid: hebben we genoeg medewerkers in huis die ondernemend zijn? Ook kunnen we op termijn ons intern educatie-aanbod afstemmen op de uitkomsten”, aldus Nijland. ■

Meer informatie?

Kijk op www.sra.nl voor meer informatie over het SRA-Loopbaanmodel en/of de functieprofielen. Of neem contact op met SRA-HRM, Theo Reuters, treuters@sra.nl of 030 656 60 60.

Meer adviesrendement door gedragsinzicht

Op 6 maart jl. ontving SRA 16 enthousiaste deelnemers in de masterclass Financial Behavior. De deelnemers hadden van te voren zelf hun gedragsprofiel gemaakt en kregen die middag een interactieve verdieping hierop. Door het meetbaar maken van de (financiële) talenten bij de adviseur en het profiel van de ondernemer, werd de link snel gemaakt naar de dienstverlening van het kantoor van de toekomst: klantgerichte teams, kennis van ondernemer en onderneming en meer mogelijkheden om adviesdiensten aan te bieden.

Masterclass

Financial Behavior

Op donderdag 30 mei staat de masterclass Financial Behavior opnieuw gepland. Kijk voor meer informatie en aanmelding op www.sra.nl (trefwoord: financial behavior). Of mail naar [Silvia Kooijmans](mailto:skooijmans@sra.nl), skooijmans@sra.nl.

“Met BiZ kunnen wij het verschil maken”

Felix Accountants & Belastingadviseurs uit IJsselmuiden heeft al enkele verkorte BiZ-brancherapporten, ofwel factsheets, meegenomen naar gesprekken met klanten. “Ondernemers zijn allemaal heel positief.” Directeur Jos Felix vertelt over zijn ervaringen.

Even in het kort een introductie van het accountantskantoor. Felix Accountants is een kantoor dat twaalf medewerkers telt. Hoewel er enkele controleklanten zijn, komt het leeuwendeel van de omzet uit de samenstelpraktijk voor het midden- en kleinbedrijf. Felix biedt de klant elke dienstverlening die nodig is om het bedrijf van de ondernemer succesvol te laten groeien. Zo is er Klaver Administraties voor de kleine ondernemer en zzp'er, Felix Accountants voor de dga met vijf of meer ondernemers, Felix Bedrijfsjuristen en Felix Hippische Juristen (dienstverlening voor de paardenbranche). En dat allemaal onder de vlag van Felix Groep. In de hal hangt een oorkonde uit 2007 van Accountancynieuws. In dat jaar werd Felix Accountants uitgeroepen tot het meest klantvriendelijke accountantskantoor. Dat is een mooi gegeven in een tijd dat de klant in de accountancybranche meer en meer op een voetstuk komt te staan, zoals het hoort. Die klantvriendelijkheid gaat van snel de telefoon opnemen en een maandelijks digitale nieuwsbrief tot aan het organiseren van bijeenkomsten waar ondernemers kunnen netwerken. “De klant wordt bij ons in de watten gelegd”, aldus Felix.

Verskil maken

Felix ziet Branche in Zicht (BiZ) als een kans om die klant beter te kunnen adviseren. “Ondernemers verwachten het ook. Zo gaan de jaarrekeninggesprekken die wij bij de ondernemer houden eventjes over de cijfers. De rest gaat over de toekomst; waar wil de ondernemer over vijf tot tien jaar staan? En wat kan ik morgen en volgende week doen om dichterbij die horizon te komen?” Daarover wil Felix graag met de ondernemer sparren. “Daar kunnen wij ook het verschil maken. De juiste toegevoegde waarde van de accountant/adviseur is het interpreteren van cijfers waardoor de ondernemer beter kan worden. Hij ervaart dan ook dat het goede adviezen zijn.” Felix en zijn collega's maken vaak gebruik van branchevergelijkingen van de Rabobank of andere banken, maar ‘dat is altijd heel globaal, dat zegt niemand wat’. Toen Felix hoorde van BiZ dacht hij: “Dat is wel een mooie ontwikkeling. Zeker omdat wij bezig zijn geweest met de standaardisering voor SBR om zo

efficiënt mogelijk te kunnen werken. Ja, als je dan vervolgens met gemak een factsheet, met daarin de belangrijkste kengetallen uit de branche, kunt downloaden dan is dat een enorme kans voor de adviseur. Met relatief weinig inspanning kun je toch een groot verschil maken.” Felix Accountants voert overigens zelf ook jaarrekeningen in het Online Benchmarkplatform in.

Kleine investering

Bij welke ondernemer gaat een factsheet mee? “Wij nemen een factsheet mee naar de ondernemer bij wie wij kansen zien om te adviseren en die bereid is ervoor te betalen. Dat zullen grotere klanten zijn en ondernemers die vooruit willen kijken.” Dat hij voor een rapport € 49,95 (factsheet en uitgebreide benchmarkrapportage met daarin specifieke branchegerichte informatie) moet betalen, vindt de accountant absoluut geen probleem. Investeren in je klanten, dat doet Felix maar al te graag. “Als die € 49,95 er niet eens meer van af kan, kun je maar beter stoppen als advieskantoor.” Hij vraagt klanten dus ook niet vooraf of zij het factsheetrapport met hem willen bespreken. Hij neemt het gewoon mee naar de klant en bespreekt het. Daartoe legt Felix de ondernemer eerst uit wat Branche in Zicht inhoudt. “Als de ondernemer ervoor openstaat, wil ik daarna met het uitgebreide benchmarkrapport langskomen om meerdere zaken door te spreken. Nu heb je een concreet doel om een afspraak te maken. Zeker bij ondernemers die je niet elk kwartaal spreekt.”

Vervolgafpraak

De ondernemers reageren allemaal heel positief. “Natuurlijk zijn ze ook een beetje terughoudend, zo van ‘eerst maar eens zien, dan geloven’.” Maar naar aanleiding van de BiZ-factsheet en de uitgebreide benchmarkrapportage die binnenkort komt, hebben alle ondernemers aangegeven open te staan voor een vervolgafpraak, eentje is al ingepland. En dat zijn gesprekken die voor rekening van de klant komen. “De jaarrekening verwachten ze. Wij komen dan met iets extra's, een BiZ-factsheet en een prognose voor de komende twee jaar. Met die twee documenten kun je wat laten zien. Je krijgt vanzelf een gesprek over de toekomst



“Met relatief weinig inspanning kun je een groot verschil maken”

en de ondernemer krijgt echt het gevoel dat je met hem meedenkt. Dat waardeert hij. Het is het begin van een stukje advisering.” Volgens Felix geeft BiZ de accountant/adviseur concreet iets in handen om contact met de ondernemer op te nemen. “We hadden wel regelmatig contact met klanten, maar het kan altijd beter. Ik vroeg mijn medewerkers wel eens om de klanten gewoon op te bellen, maar dat vinden sommigen wel moeilijk: ‘Waarover moet ik dan praten?’, wordt er dan gezegd.”

Aanpak

De back- en frontoffice zijn sinds een jaar gescheiden bij Felix Accountants, de relatie-beheerders gaan naar de jaarrekening- en advies-gesprekken. “Ik leg hen wel uit hoe ik zo’n gesprek aanpak. Daarnaast staat op de SRA-site een handleiding ‘Hoe vertel ik het mijn personeel’. Die wil ik nog wel uitprinten om vervolgens een keer een sessie te plannen voor het personeel om het uitgebreide benchmarkrapport te bespreken, zodat ze overtuigd zijn van het product. Voordat we met een jaarrekening beginnen, hebben we even kort overleg over wat er bij de klant speelt en wat de bijzonderheden zijn en dan bespreken we ook of we wel of niet een prognose en BiZ-factsheet meenemen.” Wat de toegevoegde waarde is van Felix Accountants over de afgelopen tijd, staat ook op de lijst van besprekingspunten voor het opstellen van de jaarrekening. De accountant wordt zo verplicht om na te denken over wat er in het

afgelopen jaar voor de klant is gerealiseerd. Dat moet hij ook in het gesprek te berde brengen. “Je moet jezelf tegenwoordig een beetje verkopen. Vaak is de ondernemer vergeten dat je een tijdje terug € 15.000 voor hem hebt verdiend. Dat moet je wel benoemen”, aldus Felix.

Bouwbijeenkomsten

Felix Accountants heeft eerder de keuze gemaakt om zich te specialiseren in bepaalde branches (bouw, transport, medisch, detailhandel en groothandel). “We willen onderscheidend adviseur zijn in plaats van generalist. Mensen moeten denken ‘Bouw? Dan moet je bij Felix Accountants zijn’.” Daartoe neemt Felix nu deel aan de SRA Bouwexpertgroep. “We wonen nu onder meer bouwbijeenkomsten bij en lezen vakbladen op dit gebied. Je kunt op deze manier veel efficiënter werken en veel vaker kennis delen, want wat voor het ene bouwbedrijf geldt, geldt doorgaans ook voor het andere.” Dat betekent dat medewerkers van Felix ook zullen deelnemen aan andere SRA-expertgroepen. “Ik heb onlangs de eerste bijeenkomst gehad. Je zit er met gelijkgestemden. Ik ben er wel enthousiast over.” ■

Van brancherapport naar adviesgesprek

Op donderdag 27 juni organiseert SRA de cursus ‘Van brancherapport naar adviesgesprek’.

Om succesvol te zijn als adviseur is het van cruciaal belang te weten waar uw cliënt staat en hoe hij presteert ten opzichte van zijn concurrenten. Waar wil hij staan over een aantal jaar? Alleen als u de juiste vragen stelt en weet hoe u een professioneel adviesgesprek aangaat, kunt u achterhalen wat er echt speelt bij de ondernemer. En presenteert u uw toegevoegde waarde helder!

Kijk op www.sra.nl/educatie voor meer informatie en aanmelding (cursuscode: EOCU4723).

Wat is uw ambitie?



Schrijf u in voor een
fiscale opleiding!

www.rbopleidingen.nl

Ga de uitdaging aan.

U heeft ambities. U wilt doorgroeien in uw fiscale carrière. U wilt uzelf naar uw klanten en naar het bedrijfsleven herkenbaar kwalificeren en profileren als praktijkgerichte fiscale professional voor het mkb. U wilt meer.

Schrijf u in voor een van de praktijkgerichte fiscale opleidingen van RB Opleidingen, de grootste fiscale opleider van Nederland. Voor en door het mkb. Een logische keus.

R ■
B ■

OPLEIDINGEN ■

Oog voor ambitie en talent

www.rbopleidingen.nl

Nieuwe demobijeenkomsten

Bent u ook zo nieuwsgierig naar wat Branche in Zicht voor u en uw klanten kan betekenen? Kom dan naar een van de demobijeenkomsten. De eerstvolgende (gratis) bijeenkomst is op 28 mei bij SRA in Nieuwegein.

De eerste demobijeenkomsten Branche in Zicht (BiZ) vonden 7 maart en 24 april plaats en zijn enthousiast bezocht. Tijdens deze bijeenkomsten kregen de aanwezigen meer informatie over BiZ en de benchmarkrapportage. Tevens werd getoond hoe jaarrekeningen kunnen worden geüpload, hoe een benchmarkrapport kan worden opgevraagd en hoe de accountant/adviseur de klant aan de hand van dit rapport beter en gericht kan adviseren. De belangrijkste vragen die tijdens de demobijeenkomsten werden gesteld, hebben wij hier voor u op een rij gezet.

Hoeveel tijd kost het om te uploaden en te downloaden?

Kantoren worden volledig ontzorgd als het gaat om het uploaden van jaarrekeningen. Daartoe werkt SRA samen met CaseWare Financials en Unit 4 Audition. Vanuit deze rapportagepakketten worden afgeronde (concept)jaarrekeningen automatisch naar het Online Benchmarkplatform geleid. Tenminste, als de klant op wie de jaarrekening betrekking heeft, hiermee vooraf eenmalig heeft ingestemd.

Het afnemen van de benchmarkrapporten (downloaden) kan in enkele minuten worden uitgevoerd. Door een paar simpele (online) handelingen uit te voeren, ontvangt u direct een klantspecifiek benchmarkrapport (in PDF-formaat).

Wat zijn de technische randvoorwaarden?

Het Online Benchmarkplatform is voor ieder kantoor dat met CaseWare Financials en/of Unit4 Audition werkt direct te gebruiken. Hier zijn verder geen technische vereisten voor.

Hoe onderscheidt BiZ zich?

BiZ is meer dan alleen het verzamelen en delen van branchegegevens. Het is een concept dat u helpt om een sterkere band met uw klanten op te bouwen. Naast het leveren van benchmarkcijfers biedt SRA met BiZ ook ondersteuning bij het ontwikkelen en opzetten van een adviesgerichte organisatie. Dit doen we bijvoorbeeld met cursussen en met de praktijkhandleiding 'Hoe adviseer ik mijn klant?'.

Wat maakt de benchmarkdatabase uniek?

■ **Massa** SRA-kantoren bedienen meer dan 50% van het professionele mkb. Dat zijn ontzettend

veel jaarrekeningen. Massa dempt het effect van uitzonderingen, waardoor de benchmark betrouwbaarder wordt.

■ **Actualiteit** Aanlevering van de jaarrekeningen is opgenomen in het werkproces van de accountant. Hierdoor is gegarandeerd dat de database altijd de meest actuele jaarrekeningen bevat.

■ **Betrouwbaarheid** SRA-kantoren staan voor kwaliteit en betrouwbaarheid. En u wilt toch dat het gesprek met uw klant over zijn onderneming gaat, en niet over de vraag of de cijfers wel kloppen?

■ **Klantspecifiek** De benchmarkrapportage is op de onderneming toegesneden. U en uw klant kunnen eruit aflezen hoe de onderneming scoort ten opzichte van branchegeenoten.

Welke acties onderneemt SRA om de betrouwbaarheid te garanderen?

Bij het berekenen van benchmarkgemiddelden wordt de nodige zorgvuldigheid in acht genomen. Allereerst wordt na het uploaden van de gegevens gekeken of er geen afwijkingen voorkomen (balans is niet in evenwicht door gebruik van onbekende mapping-codes e.d.). Vervolgens vindt een aantal statistische tests plaats. Dit is vergelijkbaar met de wet van de grote aantallen: als een minimum aantal jaarrekeningen is ontvangen, wordt vastgesteld of er geen 'outliers' (uitbijters) zijn, die buiten het 95% betrouwbaarheidsinterval liggen. Bedrijven die een te grote invloed uitoefenen, worden 'outlier' aangemerkt en niet meegenomen in het gemiddelde. Tenslotte worden de uitkomsten ook aan externe bronnen getoetst.

Hoe wordt voorkomen dat appels met peren worden vergeleken?

Alle jaarrekeningen worden opgeslagen volgens de Standaard Bedrijfs Indeling (SBI) van het CBS. De SBI-codes worden direct uit het Kamer van Koophandel-register verrijkt. Daarnaast wordt bij het samenstellen van de benchmarkdatabase rekening gehouden met de rechtsvorm.

Hoe wordt het rapport aangeleverd? Is het kantoor specifiek te maken?

Het kant en klare rapport wordt in PDF-formaat aangeleverd. Indien u op basis van de benchmarkdata uw eigen benchmarkrapporten wilt samenstellen, kunt u de data ook digitaal afnemen (XML-formaat) waarvoor een webservice beschikbaar is. ■

BiZ op Unit 4

Accountancy Tour

Unit 4 en SRA werken op strategisch niveau samen. Concreet gebeurt dit door het ontwikkelen en implementeren van handige softwareoplossingen waarmee BiZ nog efficiënter werkt, zoals de mogelijkheid om jaarrekeningen realtime aan te leveren in het Online Benchmarkplatform. UNIT4 organiseert in mei en juni de UNIT4 Accountancy Tour. SRA demonstreert tijdens deze dagen hoe BiZ in zijn werk gaat en hoe SRA-leden hier gebruik van kunnen maken.

Voor meer informatie en vragen ga naar www.sra.nl/ biz of mail naar biz@sra.nl.

SRA spreekt SOLLICITANTEN

SRA-HRM heeft een bestand van kandidaten die op zoek zijn naar een positie bij een SRA-kantoor. Hieronder enkele kandidaten. Neem voor meer informatie contact op met Barry de Wilde, 030 656 60 60, bdewilde@werkenbij.sra.nl. Of volg ons via twitter @werkenbij.sra.

Belastingadviseur (ref 559)

Regio: Noord-Holland.

Vrouw, 51 jaar. Werkt al langere tijd bij een mkb-kantoor. I.v.m. een veranderende interne organisatie, zoekt ze bewust een andere organisatie waar ze beter tot haar recht komt.

Gevorderd Assistent Accountant (ref 564)

Regio: Zuid-Holland.

Vrouw, 22 jaar. Werkt nu 3 jaar bij een wat groter mkb-kantoor. Zij voelt zich echter niet helemaal thuis voelt binnen deze organisatie. Daarom zoekt ze een ander (beter) passend kantoor.

Zelfstandig Aangiftemedewerker (ref 567)

Regio: Zuid-Holland.

Vrouw, 26 jaar. Heeft ruim 7 jaar gewerkt binnen een Big Four kantoor (aangiftepraktijk). Zoekt nu bewust een mkb-kantoor vanwege het persoonlijker karakter.

Advieswijzers 2013

Hoe zet u uw adviesdiensten op de kaart bij uw klanten? Met de advieswijzers! In gedrukte vorm heeft u professioneel informatiemateriaal om achter te laten na een adviesgesprek. In digitale vorm kunt u op uw website laten zien in welke onderwerpen u thuis bent. Maar liefst 20 titels, over de meest uiteenlopende onderwerpen, waaruit u uw eigen keuze kunt maken. Van auto van de zaak, eigen woning, pensioen, tot fiscale tips voor de dga. Per direct beschikbaar!

Abonnementen

SRA biedt diverse abonnementen, waarbij u kunt kiezen uit digitale teksten en drukwerk. Wij sturen u graag een proefexemplaar toe. Ga naar www.sra.nl/kantoorondersteuning (trefwoord: advieswijzer) voor meer informatie.



Van het Vaktechnische Bureau

Het Vaktechnische Bureau Accountancy heeft diverse praktijkhandreikingen geactualiseerd. Bij de nieuwe versie van de praktijkhandreiking Continuïteit is uiteraard rekening gehouden met de impact van de verslechterde economische situatie. Tevens is nadrukkelijker aandacht besteed aan de relevante vereisten zoals opgenomen in COS 570.

Deze handreiking is evenals de andere vaktechnische stukken terug te vinden op www.sra.nl/vaktechniek. Verder is begin maart de praktijkhandreiking Vastgoed gepubliceerd. In deze praktijkhandreiking worden zowel de verslaggevingselementen als de controleaspecten van vastgoed behandeld. Nieuw zijn het memo 'Op bezoek bij de AFM in het kader van de Themaonderzoeken' en Addendum WWFT. Ten slotte is er een geactualiseerde versie van de praktijkhandreiking over de flex-bv gepubliceerd.

Fiscaal

Het Fiscaal Vaktechnisch Bureau heeft de volgende praktijkhandreikingen recent afgerond:

- Modelbezwaarschrift excessieve loonheffing
- Praktijkhandreiking Afstempeling eigenbeheerpensioen
- Praktijkhandreiking Levensloopregeling (actualisatie)
- Praktijkhandreiking Herziening fiscale behandeling

eigen woning: overgangsrecht
Op korte termijn verschijnen de Praktijkhandreikingen Pensioenperikelen en Uitstel van betaling (de mogelijkheden).

Fiscale databank

Als aanvulling op de fiscale naslag, zoals de praktijkhandreikingen die door SRA-Bureau Vaktechniek zelf zijn ontwikkeld, zijn er met Kluwer afspraken gemaakt om de content van Fiscaal+ te integreren in het ledendeel van de SRA-website. Over en weer gaan er verwijzingen plaatsvinden naar relevante stukken. Tevens zal 'Modellen voor de rechtspraktijk', een databank met circa 1400, veelal juridische modellen via de SRA-website beschikbaar komen voor de SRA-leden. Naar verwachting zal e.e.a. medio juni technisch gerealiseerd zijn.

Doing Business

Doing Business in the Netherlands en Unternehmen in den Niederlanden is de perfecte documentatie voor uw buitenlandse klanten en prospects met alle relevante aandachtspunten om succesvol zaken te doen in Nederland. Prijs digitale uitgave: € 495. Abonnement: € 195 per jaar. Drukwerk: € 15 per stuk. Per direct beschikbaar. Meer informatie? Ga naar www.sra.nl.



100 fiscale E-Tips voor uw website

Hiermee zorgt u dat uw website altijd voorzien is van actuele tips! De tips worden door een SRA-redactie geschreven en sluiten perfect aan bij uw adviespraktijk. Prijs: € 295 per jaar. Kijk voor informatie en meer digitale producten op www.sra.nl.

100
E-Tips!

SRA-Benchmarkonderzoek: hoe presteert uw kantoor?

Hoe goed presteert uw kantoor ten opzichte van andere SRA-accountantskantoren? Zijn uw tarieven wel concurrerend genoeg? En zijn de kantoorkosten niet te hoog? Dit bedrijfsvergelijkend onderzoek geeft de deelnemende accountantskantoren een helder beeld van de prestaties van hun kantoor in 2012 in vergelijking met kantoren van gelijke omvang.

Wat levert het onderzoek op?

Het onderzoek geeft onder meer per klasse inzicht in: de omzet per type opdracht en medewerker, in uren en in geld, de tarieven per type medewerker, de productiviteit per type medewerker, het inkomen per vennoot, de omzet in euro's per FTE, diverse financiële kengetallen, zoals de debiteurentermijn. Uiteraard zijn ook de gemiddelde winst- en verliesrekening en de balans opgenomen. Kortom, u krijgt een goed beeld van de prestatie van uw kantoor ten opzichte van andere SRA-kantoren.

Benchmark portal

De deelnemende kantoren vullen de vragenlijsten online in. Zodra het onderzoek is afgerond, kunt u in dit portal de resultaten bekijken. Ook kunt u zelf allerlei analyses maken, naast het gemiddelde is ook de groei, laagste- en de hoogste waarde van de gegevens (en de klasse) inzichtelijk. Zo kunt u bijvoorbeeld de ranking van uw kantoor binnen de klasse bekijken. Tevens kunt u voor allerlei grafische weergaves kiezen en de gegevens exporteren.

Deelname

De kosten voor deelname aan het SRA-Benchmarkonderzoek 2012 bedragen € 289 per organisatie. U ontvangt één exemplaar van het schriftelijk eindrapport en krijgt een jaar toegang tot de online portal. Aanmelden kan door een e-mail te sturen naar vaktechnik@sra.nl. Neem voor meer informatie contact op met Dyonne Langerak: dlangerak@sra.nl of 030 656 60 60.

Accountant / Controle-leider (ref 570)

Regio: Zuid-Holland.

Man, 44. Werkt nu bijna 16 jaar binnen een mkb-accountantskantoor. Moet vanwege bedrijfseconomische omstandigheden de organisatie verlaten. Zijn ervaring ligt vooral op controlegebied, maar daarnaast beschikt hij ook over ervaring op samenstelgebied.

Relatiebeheerder (ref 574)

Regio: Gelderland.

Vrouw, 44 jaar. Beschikt over zo'n 7 jaar relevante ervaring in de branche en heeft daarnaast nog de nodige ervaring buiten de branche opgedaan.

Accountant (ref 580)

Regio: Brabant.

Vrouw, 31 jaar. Beschikt over haar AA-titel. Heeft bijna 10 jaar relevante werkervaring opgedaan en staat open voor een nieuwe uitdaging.

7,8 voor Jaarrekening MKB en Checklist 2013

Onlangs verschenen de 19^e editie van de Jaarrekening MKB en de Jaarrekening MKB Checklist 2013. Doel van deze boeken is om eerstelijns hulp te bieden bij vraagstukken bij het opstellen van de jaarrekening. Uiteraard toegesneden op de mkb-praktijk en verkrijgbaar voor een speciale SRA-ledenprijs. Dit jaar is Pieter Mansvelder RA - verbonden aan SRA-Bureau Vaktechniek - aangetreden als nieuwe hoofdredacteur.

Tijd om de boeken aan een grondige evaluatie te onderwerpen, met een lezersonderzoek (april 2013).

De uitkomsten:

- Hoge respons op het onderzoek van 40%.
- Waardering van 7,8 gemiddeld voor beide boeken.
- Ruim 82% pakt (voor vragen bij het opstellen van de jaarrekening) als eerste Jaarrekening MKB erbij.
- Ruim 85% waardeert het boek vooral omdat het is toegesneden op de mkb-praktijk.
- 80% vindt de boeken 'compleet maar niet complex' met vooral hoge uitschieters voor de checklist.

De boeken zijn nu uit voorraad leverbaar.

Actie: beide boeken voor € 33,95 excl btw en verzendkosten (= 50% korting). Ga naar www.sra.nl voor uw bestelling of mail naar marketing@sra.nl.

Tip: bestel ook de elektronische Checklist in Excel-formaat om aan uw klantendossiers toe te voegen.



MELD U DIRECT AAN

VIA ELSEVIERFISCAAL.NL/MASTERCLASS

ElsevierFiscaal presenteert: Masterclasses



Werkt u met ElsevierFiscaal aangiftesoftware?

En wilt u complexe aangiften van een hoge kwaliteit kunnen maken?

Meld u dan aan voor een van onze Masterclasses!



I. Tolck,
fiscalist bij Loyens & Loeff



J.A. Petrie,
belastingadviseur en lid van de praktijkgroep btw, douane en internationale handel bij Loyens & Loeff



I.H.M. Egberts,
fiscalist bij Loyens & Loeff



N. Idsinga,
fiscalist bij Loyens & Loeff en docent aan de UvA

IB Masterclass:

- De eigenwoningregeling (waaronder de bijleenregeling);
- Aanmerkelijk belang;
- Voorkoming van dubbele belasting;
- Fiscaal partnerschap;
- BAS Programma in de praktijk.

BTW Masterclass

- De ondernemer, leveringen en diensten;
- Plaats van de prestatie, de maatstaf van heffing en de tarieven;
- Vrijstellingen en de aftrek van voorbelasting;
- Intracommunautaire transacties, invoer en nultarief bij uitvoer;
- BTW Programma in de praktijk.

VPB Masterclass

- De fiscale eenheid;
- De deelnemersvrijstelling;
- De afschrijving van bedrijfsmiddelen en aanverwante regelingen;
- De verliescompensatie;
- VPB Programma in de praktijk.

Successie Masterclass

- Bedrijfsopvolgingsfaciliteit;
- Huwelijksvermogensrecht en testamenten;
- Invloed huwelijksvermogensrecht en testamenten op de bedrijfsopvolgingsfaciliteit;
- Fictiebepalingen in de Successiewet en de internationale aspecten van de Successiewet;
- Successie & Schenking Programma in de praktijk.

Kom van mei tot juni naar één van onze masterclasses.

Kijk voor een compleet programma, de exacte data, locaties en de sprekers op:

www.elsevierfiscaal.nl/masterclass



REGISTER
BELASTING
ADVISEURS



ElsevierFiscaal, de meest gebruikte aangiftesoftware en almanakken voor de belastingadviseur

ElsevierFiscaal // Helpen presteren

SRA-Pockets Jaarverslaggeving en Controle

De SRA-Pockets Jaarverslaggeving en Controle (edities 2013) zijn verschenen. De pockets bundelen praktijkhandreikingen van het SRA-Vaktechnisch Bureau en zijn een perfecte leidraad voor de accountant en assistent bij de interpretatie van wet- en regelgeving.

De praktijkhandreikingen zijn gebundeld in twee pockets, te gebruiken als naslagwerk. De pocket Jaarverslaggeving gaat in op thema's als consolidatie, financiële instrumenten, intercompanytransacties, onderhanden projecten en vastgoedbeleggingen. De pocket Controle bevat o.a. handreikingen over continuïteit, controleaanpak en automatisering, fungeren als groepsaccountant, gegevensgerichte steekproeven en bijzondere opdrachten (nieuw in de pocket!).

Meer informatie en bestelling

Kijk op www.sra.nl of neem contact op met Dyonne Langerak, dlangerak@sra.nl of 030 656 60 60.

Het accountants(advies)kantoor van de toekomst

Accountantskantoren ontwikkelen zich steeds meer tot adviesgerichte organisaties. Om u te ondersteunen heeft SRA diverse producten ontwikkeld voor uw adviespraktijk:

- SRA-Ondernemerskompas: voor het in kaart brengen van de verbeterpunten van een onderneming.
- SRA-Rating Diensten: om de financiële positie van uw klant inzichtelijk te maken.
- SRA-Benchmarkplatform: hoe presteert uw klant ten opzichte van branchegenoten?
- SRA-UNIT4 Prognosemodel: hiermee kunt u efficiënt prognoses maken.

Met deze producten kunt u de ondernemer bijstaan bij het oplossen van allerlei vraagstukken en het signaleren van kansen en bedreigingen. Deze adviestools geven inzicht in hoe de ondernemer er nu dan wel straks voor staat (financieel, ten opzichte van de branche en kwalitatief) en welke effecten met de veranderingsstrategieën bereikt kunnen worden. Daarnaast kunt u uw adviesomzet aanzienlijk verhogen.

Informatiebijeenkomst op 5 juni

Wij organiseren een bijeenkomst over het SRA-Adviesplatform op 5 juni bij SRA in Nieuwegein. Bij dit magazine is een bijsluiter gevoegd met informatie over het SRA-Adviesplatform en het inschrijfformulier voor de bijeenkomst. Vragen of opmerkingen? Neem dan contact op met Amida Elmoudni of Dyonne Langerak via vaktechniek@sra.nl of 030 656 60 60.

SRA Mkb-advieswijzer 2013

De SRA Mkb-advieswijzer is geactualiseerd. Een praktisch naslagwerk voor de mkb-adviseur én ondernemer. Het handboek geeft een korte, bondige toelichting op belangrijke onderwerpen voor de ondernemer. Daarnaast bevat het aandachtspunten en tips voor een adviesgesprek met uw cliënten en geeft het antwoord op de meest voorkomende vragen. De advieswijzer biedt adviseurs daarmee informatie die essentieel is voor de advisering van cliënten.

Nieuw dit jaar

In editie 2013 besteden we specifiek aandacht aan de flex-bv, nieuwe bodem-

voorrecht Belastingdienst, IFRS SME, integrated reporting, financiering ondernemer in privé, subsidieregelingen in het kader van het Topsectorenbeleid en Topconsortia voor Kennis en Innovatie, pay rolling, pensioenontwikkelingen, verleggingsregelingen BTW en factuurvereisten BTW.

Meer informatie of bestelling?

Kijk op www.sra.nl of neem contact op met Dyonne Langerak, dlangerak@sra.nl of 030 656 60 60.



De accountant als betrokken sparring-partner



Onno en Eric Bodlaender

Aan welke eisen moet de ideale accountant voldoen? Eric en Onno Bodlaender, ondernemers pur sang en directeuren van reisorganisatie Topic Travel, leggen hun lijstje met genoeg op tafel. “Het maakt niet uit hoe hoog de rekening is, als de accountant zichzelf maar terugverdient.”

Van gedurfd alternatief tot gevestigde naam; de marktpositie van Topic Travel mag dan drastisch zijn veranderd, de uitgangspunten zijn steeds hetzelfde gebleven. Eric Bodlaender en Tom Been startten het bedrijf in 1990 vanuit de overtuiging: het kan beduidend beter in de reisbranche. Touroperators namen het in die tijd niet zo nauw met de werkelijkheid. Keek een vakantiewoning uit op een drukke verkeersweg? Grote kans dat dit niet in de beschrijving was opgenomen. “Je wist als klant zeker dat je werd belazerd, je wist alleen nog niet hoe en wanneer”, vat Eric Bodlaender samen. “Er was zelfs geen mogelijkheid om daar op een rechtvaardige manier over te klagen. De macht lag geheel bij de reisorganisator, de klant was minder belangrijk. Ons gevoel was: het moet mogelijk zijn om een plek op de markt te verdienen door eerlijk, transparant en heel informatief te zijn over de vakantiehuizen die we aanbieden. Deze policy zijn we altijd trouw gebleven.”

Mond-tot-mond

De openheid zorgde ervoor dat Topic Travel wat moeilijk van de wal kwam. “We noemen immers ook alle mogelijke bezwaren. Een vakantiehuis aan een drukke weg nemen we per definitie niet op in ons aanbod, maar een eersteklushuis in de buurt van een vijver wel. Dat kan bezwaarlijk zijn voor mensen met kleine kinderen, dus we noemen de vijver wel. Vanaf het begin was daarbij de gedachte: als men eenmaal weet dat we volledig betrouwbaar zijn, dan zal het mond-tot-mondeffect sterk zijn en zal de sneeuwbal blijven rollen. Dat is ook gebeurd. We hebben nu een grote trouwe klantenschare.” “We zijn goed gegroeid, maar niet te hard”, vult broer Onno, sinds 1992 mededirecteur, aan. Topic

Travel biedt nu om en nabij de 2.000 vakantiehuizen aan in Frankrijk, Italië, Spanje, Kroatië, Tsjechië en Portugal. “We hebben het aantal landen en de gebieden binnen deze landen uitgebreid, zodanig dat de toename van het aantal huizen gelijke tred hield met de klantengroei. Op die manier konden we de kwaliteit van de huizen blijven waarborgen en dankzij een goede bezetting ook de eigenaren tevreden blijven stellen.”

Omzichtige groei

Tevreden huiseigenaren; dat is ook niet onopgemerkt gebleven. Schreven de broers Bodlaender in het begin duizenden adressen aan, nu melden de eigenaren zich uit eigen beweging. Onno: “Bij elk huis stellen we onszelf de vraag: zouden we hier vakantie willen vieren? Alle keuzes die we maken, zijn daarop afgestemd. Dat klinkt misschien idealistisch, maar vergeet niet: elke klant heeft een jaar lang hard gewerkt en gespaard en besluit dan om zijn geld bij ons te besteden. Dat is nogal wat. Daarom zijn we selectief: we bezoeken elk huis en checken zelfs elk matras. We maken duidelijke afspraken met zowel de eigenaren als de klanten. Iedereen moet op elkaar kunnen rekenen; dat is ons uitgangspunt. En dat vraagt nu eenmaal om een omzichtige groei.”

Sectortrends

Het bedrijf is gestart in het pre-internettijdperk, maar online een vakantie boeken is gemeengoed geworden. En dan is er nog de economische teruggang. Wat betekenen deze ontwikkelingen voor Topic Travel? “Het internet is enerzijds een zegen, de wereld ligt aan je voeten. Aan de andere kant biedt het wel heel erg veel keuzes; waar te



“De accountant moet open en initiatiefrijk zijn”

beginnen?”, aldus Eric. “Ik verwacht dat er een zekere kanalisering zal ontstaan en vertrouwen is belangrijker dan ooit.”

De crisis heeft voor verschuivingen gezorgd, voegt Onno toe. Het aandeel van verre reizen is erdoor afgenomen. “Een deel daarvan komt bij ons terecht, maar wij zien mensen ook korter en minder op vakantie gaan. Door een enorme online en offline marketinginspanning is het ons toch gelukt om te blijven groeien. Tegen de stroom in.” Een andere sectortrend is dat mensen steeds later boeken. Dat komt deels door het gebruik van het internet, maar is tevens het gevolg van de gedaalde koopkracht en de politiek ongewisse toekomst. “Wij houden niettemin veel voorboekingen. De zomer van 2014 en die van 2015 spelen al. Onze klanten zijn duidelijk erg trouw.”

Volwaardig partnerschap

Als het gaat om professioneel advies zijn de broers Bodlaender zelf ook erg honkvast: ze hebben al meer dan twintig jaar hetzelfde accountantskantoor Alfa Accountants en Adviseurs. In het eerste jaar werkten ze nog met een andere partij. Eric: “Ons startend bedrijf vroeg een bovenmatige betrokkenheid van de accountant. Die was er niet, terwijl zijn rekeningen torenhoog waren. Dat voelde heel slecht. We spraken een andere taal.”

Expertise en ervaring zijn belangrijk, maar initiatief en betrokkenheid niet minder, vinden de broers. Eric: “De accountant moet het leuk vinden om zich zodanig te verdiepen in het bedrijf en de branche dat hij continu een sparringpartner is, dat hij kan meedenken en adviseren. Gevraagd en ongevraagd.

Als hij links of rechts iets hoort, is het prettig als hij belt en vraagt of we daar ook mee te maken hebben. Op die manier ontstaat een volwaardig partnerschap; dat vinden we belangrijk.”

Open en sportief

Een paar jaar geleden stapte vennoot Tom Been uit het bedrijf om het wat rustiger aan te gaan doen. Bij de afwikkeling heeft het accountantskantoor een belangrijke rol gespeeld, vertelt Eric. “Ze traden op als actieve bemiddelaars en mede daardoor is de uitkoop naar ieders tevredenheid afgehandeld. De vriendschap is nog even hecht.” Onno geeft nog voorbeeld van een geslaagd optreden: “Onze accountants wijzen ons op de mogelijke consequenties van bepaalde beslissingen. Dat kan fiscaal zijn, maar ook organisatorisch. Daarin denken ze mee. Zo hadden we onlangs enkele mutaties op de financiële afdeling. Daarbij hebben ze ons uit eigen beweging geadviseerd over functieprofielen en bevoegdheden. Het was alsof ze het tot hun eigen verantwoordelijkheid rekenden.”

Het is prettig als de accountant ervaring heeft bij andere ondernemingen, vinden beide heren. Dat hoeft in hun geval echter niet in dezelfde branche te zijn. “We zijn ANVR-lid en ontvangen langs die weg cijfers over onze branche”, vertelt Onno. “Maar wij maken specifieke keuzes; onze manier van werken verschilt nu eenmaal enorm van die van branchegenoten. Het gaat ons dus veel meer om meedenken en sparren dan om vergelijkingscijfers.” ■



De leden zijn de spil van een vereniging. Dat geldt ook voor een vereniging als SRA. Het bestuur en het bureau willen daarom altijd het gesprek met u aangaan. Zo houden wij feeling met de vraagstukken die bij onze leden spelen, zoals 'Welke ontwikkelingen in de markt zijn van belang?', 'Op welke manier kan SRA hierop inspelen?', 'Waar moet SRA haar pijlen op richten?' en 'Wat gaat goed en wat kan beter?'.

In gesprek met...U!

Wij hebben u deze vragen met regelmaat voorgelegd door middel van evaluaties en andere enquêtes. De afgelopen maanden hebben we dit ook gedaan tijdens rondetafelgesprekken onder leiding van een bestuurslid of manager van het bureau. Wij danken u hartelijk voor uw medewerking hieraan. Het geeft ons veel nieuwe inzichten. Hieronder een korte impressie van de rondetafelgesprekken tijdens de laatste Algemene Ledenvergadering in december 2012 en de Kleine Kantorendag begin februari 2013.

Algemene Ledenvergadering

Tijdens de laatste Algemene Ledenvergadering van SRA is er in rondetafelgesprekken gesproken over de uitkomsten van het klantenonderzoek dat SRA in samenwerking met de Universiteit Leiden heeft uitgevoerd. Uit het onderzoek komt naar voren dat de klant op zoek is naar een proactieve strategisch adviserende accountant/adviseur. De klant zit er niet meer op te wachten om alleen de jaarrekening te bespreken. Hij wil vooruit kijken! Daarnaast wordt oprechte belangstelling enorm gewaardeerd: bel de klant eens op zonder dat daar een factuur aan hangt. U denkt wellicht dat u het daarvoor te druk heeft, maar uw klant stelt het echt op prijs. En het gaat toch om die klant?

Klantgericht

Uit de discussie bleek dat een aantal kantoren het gevoel heeft dat ze erg proactief zijn, maar dat dit, afgezet tegen de resultaten van het onderzoek, verbetering behoeft. Andere kantoren gaven aan dat de planning van de jaarrekeningen nog steeds centraal staat. De kantoren zijn in veel gevallen productgericht georganiseerd in plaats van klantgericht. Terwijl juist veel aanwezigen beamen dat klantkennis en een goede relatie met de klant het werk extra leuk maakt. Als je veel over een klant weet, kun je hem ook goed bedienen. Wat is de 'drive' van de ondernemer, van uw klant dus? In het streven de klant en zijn onderneming zo goed mogelijk te leren kennen, is tijd vaak een belemmerende factor! Het businessmodel van de kantoren moet worden aangepast, zodat de

accountant/adviseur zijn klanten (spontaan) kan bezoeken, zonder dat hij daarvoor een rekening stuurt. Als u dan daadwerkelijk advieswerk voor de ondernemer verricht, kan er gefactureerd worden. De ondernemer wil daar graag voor betalen, zo blijkt uit het eerder genoemde onderzoek van de Universiteit Leiden.

De competenties van huidige medewerkers vragen in dit kader ook om doorontwikkeling. De accountant die wettelijke controles doet, is namelijk niet altijd de aangewezen persoon om de klant te adviseren. Maar er zijn natuurlijk nog meer medewerkers. In de nieuwe rol als adviseur/accountmanager moet hij de contactpersoon voor de klant zijn (extern) waarbij hij intern door een team van deskundigen wordt ondersteund. Een aantal kantoren kent al wel deze organisatiestructuur van een front- en back office.

Wat kan SRA voor u betekenen?

Om kantoren bewust (toekomstige) keuzes te laten maken en te inspireren, heeft SRA het webzine Spring! ontwikkeld (sra.nl/spring). Dit webzine biedt op prikkelende wijze kennis en inzichten, interessante denkrichtingen & aanknopingspunten voor het accountantskantoor anno nu, maar vooral richting de toekomst. Stof tot nadenken!

One-stop-shop

Een andere vraag die naar voren kwam tijdens de rondetafelgesprekken van de Ledenvergadering, is de volgende: 'Is het principe van one-stop-shopping binnen SRA-kantoren haalbaar en is dit noodzakelijk om te overleven in de concurrerende markt?'. Hier werd erg verschillend over gedacht. Dit totaalconcept is volgens een deel van de aanwezigen binnen het eigen kantoor niet haalbaar, maar wel binnen het netwerk. Levert dit dan ook het gewenste resultaat op? Anderen zijn van mening dat kleinere kantoren juist keuzes moeten maken om zich vervolgens te specialiseren (niches).



Kracht is om de klant door te verwijzen naar een ander kantoor of specialist uit je eigen netwerk als je zelf de kennis niet in huis hebt.

De accountant/adviseur moet zich de nieuwe rol van scheepsloods toe-eigenen en de onderneming van de klant door de zware economische tijden heen laveren om hem zo optimaal mogelijk te positioneren voor de toekomst. Branche kennis is in dit geval ook heel belangrijk! De aanwezige kantoren zijn enthousiast over het initiatief van SRA om het BiZ-platform te ontwikkelen (zie sra.nl/biz).

Kleine Kantorendag 2013

Tijdens de Kleine Kantorendag begin februari is er over andere onderwerpen gesproken. De SRA-speerpunten Branche In Zicht (BiZ) en financieringsoplossingen stonden hier centraal. Uiteraard werd er ook gesproken over andere mogelijke kansen en de rol die SRA specifiek voor de kleinere kantoren (tot 40 medewerkers) moet spelen.

Een project dat bijdraagt tot een betere positionering van de kleinere kantoren is Branche in Zicht, het platform met brede branchekennis, exclusief voor SRA-leden. BiZ wordt over het algemeen positief ervaren. Uiteraard is een aantal randvoorwaarden hierbij van belang. Cijfers moeten recent, betrouwbaar en goed met elkaar te vergelijken zijn en deze moeten makkelijk geautomatiseerd kunnen worden ingelezen, rekening houdend met specifieke rechtsvormen. Bovendien mogen de BiZ-rapporten niet te veel kosten. In de toekomst ziet men graag verdere verdieping (regio, kwartaalrapportages, etc.). Verder geven kantoren aan dat zij hulp nodig hebben bij de implementatie van dit nieuwe product. Bijvoorbeeld (commerciële) cursussen voor medewerkers om advieskansen op te pakken. Daarnaast is er behoefte aan marketinginformatie voor klanten. SRA is met al deze suggesties aan de slag gegaan en veel is al doorgevoerd. Zie voor een actuele stand van zaken: www.sra.nl/biz.

Financieringsproblematiek

Een ander speerpunt van SRA waarmee ook de kleinere SRA-kantoren te maken hebben is de financieringsproblematiek. Welke rol kan SRA spelen om ervoor te zorgen dat gezonde

ondernemers weer kunnen investeren en hoe kunnen de kantoren deze ondernemers zo goed mogelijk begeleiden? Actieve belangenbehartiging is op dit gebied erg waardevol. In gesprek blijven met de top van de huidige banken is hiervan een voorbeeld. Veel aanwezigen gaven aan graag te zien dat SRA inzicht geeft in de wirwar van alternatieve financieringsvormen. Wat zijn goede en betrouwbare partijen en kunnen we eventueel met hen mantelafspraken maken? Een deel van de aanwezigen ging nog verder en stelde voor dat SRA een platform moet creëren waarbij vraag en aanbod wordt samengebracht. Een enkeling suggereerde zelfs dat SRA een eigen bank moet oprichten. Het SRA-bestuur en -bureau zijn op dit moment druk bezig om alle mogelijkheden te onderzoeken. We komen hier dit voorjaar nog op terug. Wordt vervolgd!

Tot slot

Uiteraard is er tijdens deze rondetafelgesprekken nog veel meer besproken. De essentie van deze gesprekken zijn de kansen en bedreigingen voor de SRA-kantoren in het algemeen en de kleinere in het bijzonder. En wat kan SRA voor nu en in de toekomst hierin voor u betekenen. Duidelijk is wel dat alles valt of staat met de mensen waarmee het accountantskantoor werkt. Zij zijn het fundament van de organisatie. Net zoals u het fundament bent van onze vereniging, SRA.

Daar waar uw klanten en u behoefte aan hebben, liggen de kansen voor SRA. SRA staat daarbij garant voor persoonlijke aandacht, efficiency door schaalgrootte, kwaliteit en branchekennis. Door dit merk kunt u zich onderscheiden van de concurrent en kunt u de mkb-ondernemer optimaal ondersteunen en adviseren bij de vraagstukken van vandaag en morgen. En daar draait het allemaal om. Wij hebben vertrouwen in de toekomst en hopen u snel weer te spreken! ■

De klant zit er niet meer op
te wachten om alleen de
jaarrekening te bespreken.
Hij wil vooruit kijken!

Reserveer 12 december
2013 alvast in uw
agenda: jaarlijkse SRA-
Dag (inclusief ALV en
Eindejaarsseminar).



Staat u in de startblokken om de eerste aangiftes (IB/VpB) via SBR (Standard Business Reporting) in te dienen of heeft u al aangiftes via SBR aangeleverd?

SBR verplichtstelling: **status bij Belastingdienst en Leveranciers**

In dit artikel staan we stil bij de huidige verplichtstelling die 1 januari jongstleden is ingegaan. De technische overgang van deze verplichtstelling bestaat uit drie pijlers:

1. Het huidige aangifteformaat XML is vervangen door XBRL;
2. De authenticatie van de aangiftes wordt vastgesteld met een PKI-overheid Services certificaat in plaats van met een BAPI certificaat;
3. Aangiftes worden verzonden via Digipoort in plaats van het BAPI-kanaal.

EKA wordt SBA

In het SBR-tijdperk wordt de Elektronische Kopie Aanslag EKA vervangen door het Service Bericht Aanlag SBA. Voor het ontvangen van SBA's via Digipoort heeft u dan ook te maken met een nieuw machtigingsproces. De geregistreerde machtigingen in EKA worden niet automatisch doorgezet naar SBA. Bij de invoer van SBA heeft de Belastingdienst ervoor gekozen dat machtigingen per belastingjaar en per belastingmiddel worden geregistreerd. Als intermediair moet u daarom voor ieder belastingmiddel (opnieuw) machtigingen aanvragen voor uw klanten.

Omdat medio 2012 bleek dat het SBA niet op tijd gereed zou zijn, heeft de Belastingdienst na overleg met onder meer SRA besloten dat intermediairs voor het aangiftejaar 2012 de EKA nog steeds kunnen aanvragen via het BAPI-kanaal. Voor het

aangiftejaar 2012 kunt u een SBA aanvragen naast de EKA, mits uw software dit ondersteunt. Vanaf aangiftejaar 2013 kunt u alleen nog maar met SBA werken. De EKA blijft dan nog wel in productie voor de afhandeling van oudere aangiftejaren (2012 en ouder). Dus ook voor een voorlopige aanslag over 2014, die u mogelijk al eind 2013 aanvraagt, moet u met een SBA werken.

Ook de aanvraagprocedure voor de uitstelregeling kon voor de aangiftes 2012 nog via het BAPI-kanaal worden aangevraagd. De aangiftes die in de uitstelregeling worden opgenomen, moeten uiteraard wel via SBR worden ingediend.

Aangiftes via SBR stromen binnen

Inmiddels stromen de SBR aangiftes IB en VpB binnen bij de Belastingdienst via Digipoort. Begin maart 2013 meldde de Belastingdienst dat er m.b.t. het aangiftejaar 2012 bijna 9000 IB-winst aangiftes, en ruim 100.000 IB-niet winst aangiftes via SBR waren ingediend. Dat betekent dat de invoering van SBR voor de aangifte IB en VpB goed lijkt te verlopen. Een verwachte bottleneck bij de aanvraag en installatie van het PKI-overheid services certificaat is uitgebleven, de succesvolle implementatie bij de meeste intermediairs is inmiddels up & running.

Planning Belastingdienst

Nu de aangiftes IB en VpB via SBR ingediend worden, maakt de Belastingdienst zich klaar voor

volgende aangiftes en stromen in SBR:

- Conform de bekend gemaakte roadmap gaat op 1 januari 2014 de volgende verplichtstelling in, namelijk voor de OB-aangifte en de opgaaf ICP. Een aandachtspunt voor intermediairs zijn klanten die deze aangiftes zelf indienen via hun (boekhoud)software.
- De Belastingdienst treft ook voorbereidingen om de loonheffing berichten, die nu via BAPI lopen, te migreren naar SBR. Dit wordt niet eerder dan in 2014 verwacht.
- Na 2014 worden nieuwe berichten toegevoegd aan de SBR-stroom: de voorgevulde aangifte (VIA) voor belastingconsulenten, toeslagberichten en het M-biljet.

Er is nog geen planning bekend voor de overgang naar SBR van de aangiftes erf- en schenkelasting.

Naast de belastingstromen hebben intermediairs natuurlijk ook nog te maken met de SBR-stromen van andere uitvragende organisaties, zoals de Kamers van Koophandel en de banken. Deze stromen zullen naar verwachting nog sterk gaan groeien in de komende jaren.

BAPI nog even nodig

De OB-aangifte en de opgaaf ICP kunnen al via SBR ingediend worden. Steeds meer boekhoudpakketten maken dit al mogelijk of gaan dat mogelijk maken. Het gebruik van BAPI is dan

nog nodig voor de Loonheffing, de Toeslagen en de aangiftes IB en VpB over aangiftejaren van vóór 2012. Houdt u te zijner tijd rekening met de looptijd van uw BAPI-certificaat en stem bijtijds af of verlengen van het BAPI-certificaat straks nog nodig is en voor hoe lang. Voor zover dit laatste variabel is te bepalen.

eID-stelsel

De eerder genoemde SBA's werken op dit moment met een machtigingsoplossing met de (code) naam B2. In de toekomst zal de Belastingdienst aansluiten bij het zogenoemde eID-stelsel. Dit stelsel moet voorzien in een compleet systeem van authenticatie en machtigingen voor zowel burgers als ondernemers.

Status fiscale aangiftesoftware en SBR

Zoals mocht worden verwacht zijn de fiscale softwareleveranciers er op tijd in geslaagd om de noodzakelijke aanpassingen voor de aangiftes IB en VpB in te bouwen en uit te leveren. Wel opvallend is dat een aantal leveranciers precies de verplichtstellingslijn hebben gevolgd en zaken die nog niet verplicht zijn ook uitgesteld hebben naar later datum (zie tabel). Dat geldt met name voor het ondersteunen van het SBA en in een enkel geval ook voor de aanvraag van de uitstelregeling. ■

Leverancier/status	Aanvraag uitstelregeling	Aanvraag SBA	Ontvangen SBA
AFAS Software	1 maart 2013 (Vs. 2014.1.04)	Medio april 2013 (Vs. 2014.1.06)	Medio april 2013 (Vs. 2014.1.06)
Kluwer	Januari 2014 (Vs. 13.00)	4 ^e kwartaal 2013 (Vs. 12.20)	4 ^e kwartaal 2013 (Vs. 12.20)
Primaccount	5 februari 2013 BAPI (Vs. Febr2013)	Medio 2013	Medio 2013
Reed Business	Nog niet ingepland	Medio 2013	Medio 2013
Sdu Uitgevers	Juni 2013	Juni 2013	Juni 2013
Tecknow	29 maart 2013	29 maart 2013	29 maart 2013
UNIT4	28 januari 2014 (Vs. 17.0)	25 april 2013 (Vs. 16.1)	25 april 2013 (Vs. 16.1)

Bovenstaande tabel met toelichting is een momentopname (eind maart 2013) en er kunnen geen rechten aan worden ontleend. Voor de meest actuele gegevens en de status van andere leveranciers over SBR-ready zijn en softwarepakketten, kunt u terecht op www.sbrsoftwarecheck.nl.

Dossierpagina SBR

Op www.sra.nl is een speciale dossierpagina gemaakt met meer informatie dat door SRA over SBR is verzameld en gepubliceerd.

Voor eventuele vragen kunt u contact opnemen met SRA, Menno Kooreman, automatisering@sra.nl

SRA Masterclass Strategie:

Van ICT-ontwikkelingen naar beleid

Hoe ziet het ICT-landschap er in 2020 uit? Wat zijn de meest relevante ICT-trends voor accountants- en advieskantoren en hoe vertaal je die naar een praktische en functionele roadmap waarmee een kantoor morgen kan starten? Topspreker Peter de Haas, medeoprichter en CTO van Breinwave, liet er in de SRA Masterclass Strategie op 4 april jongstleden zijn licht over schijnen.

De masterclasses zijn bedoeld om de deelnemende kantoren in een vertrouwelijke omgeving nieuwe inzichten en inspiratie te geven. Dat doet SRA door topsprekers en bestuurders van middelgrote SRA-kantoren in gesprek te laten gaan over strategische onderwerpen, zoals 'Van verandermanagement naar veranderkunde' en 'De kracht van mensen'. Ditmaal draaide de masterclass om 'ICT = Strategie'; de rol van ICT in veranderprocessen van organisaties. De locatie was toepasselijk: het hoofdkantoor van Microsoft Nederland op Schiphol. Voor Peter de Haas een vertrouwde omgeving, want tot maart dit jaar was hij er als manager verantwoordelijk voor de Microsoft-partners in het grootzakelijke segment. Met zijn eigen bedrijf Breinwave helpt hij organisaties tegenwoordig bij het uitwerken en implementeren van nieuwe zakelijke ICT-toepassingen.

Analistenrapporten als leidraad

Technologie zal ook bij accountantskantoren onmiskenbaar een steeds grotere rol spelen, volgens de deelnemers aan de masterclass, vooral als het gaat om data-analyse en administratieve systemen. De Haas trapt daarom af met zijn ICT-visie op het jaar 2020. IT-leveranciers en -analisten als IDC, Gartner Group en Forrester hebben daarin een zwaarwegend aandeel. Om een beter beeld te krijgen van wat er speelt in de ICT-wereld, loont het om naar hun gedragingen, rapporten en modellen te kijken. Een bekend voorbeeld is de jaarlijkse Hype Cycle van Gartner, die aangeeft in welk ontwikkelingsstadium technologieën zich bevinden: van hype (bijvoorbeeld de cyberbril Google Glass en 3D-printen) via de dikwijls volgende teleurstelling ('de trog van de desillusie') tot aan brede acceptatie (betrouwbaar en betaalbaar, zoals spraakherkenning).

Forrester biedt met Waves een model aan dat in grote lijnen overeenkomt met dat van Gartner. IDC pakt het anders aan en kijkt per technologie naar de omzet en het marktaandeel van IT-leveranciers. Deze informatie is een van de belangrijke factoren die het sentiment op de ICT-markt bepalen en is daarmee een handig richtsnoer bij het maken van strategische keuzes. Dat geldt ook voor rapporten en whitepapers van IT-leveranciers. De meeste

deelnemende kantoren maken daar nog weinig of geen gebruik van, dus daar is nog een wereld te winnen.

Megatrends: mobiliteit en sociale media

Uit alle analyses vloeien vier IT-megatrends voort die dit decennium de boventoon zullen voeren en voor accountantskantoren van strategisch belang zullen zijn: Mobility, Social, Cloud en Big Data. Op de eerste plaats stijgt het aantal mobiele apparaten sterk. Die worden bovendien steeds compacter, krachtiger en betaalbaarder en de netwerksnelheden blijven verbeteren. Dat betekent heel wat voor de moderne werkplek: je kunt virtueel immers overal en altijd aanwezig zijn en toegang hebben tot al je informatie. Verder gebruiken steeds meer mensen hun eigen mobiele apparaten op het werk (Bring Your Own Device) en dat brengt een keur aan beleidsvraagstukken met zich mee; hoe bescherm je bijvoorbeeld gevoelige bedrijfsdata en hoe organiseer je je datamanagement?



Peter de Haas:

“Het vergt investeringen om de IT-middelen en -processen naar een hoger plan te tillen”

Tegelijkertijd neemt de vraag naar sociale netwerken in een zakelijke omgeving toe. Dit verandert de manier waarop medewerkers communiceren; met elkaar en met klanten. Sommige kantoren maken bijvoorbeeld gebruik van WhatsApp om met relaties te overleggen. Een deelnemer geeft aan Twitter actief in te zetten: hij benadert volgers van zijn kantooraaccount die nog geen klant zijn. De Haas wijst in deze context op bijvoorbeeld Coosto, een tool om het sentiment rond een persoon of organisatie te analyseren. Een sterk staaltje brandmonitoring.

De cloud en Big Data

De derde megatrend is cloud computing; verbruik wordt belangrijker dan bezit. Met een creditcard en een muis kun je binnen no-time aan de slag met de meest geavanceerde hardware, software en data. Volgens een deelnemer lopen accountants hierin enerzijds voorop (online boekhouden), maar tegelijkertijd zitten legacy-systemen een overstap naar de cloud nog vaak in de weg. Daar ligt in de komende jaren de uitdaging: kun je die systemen naar een cloudomgeving migreren? Wat kost dat en wat levert het op? Maar ook: welke onderdelen van je infrastructuur breng je naar een publieke cloud, welke houd je liever in een eigen cloud en wanneer kies je voor een combinatie (de 'hybride cloud')?

De verschuiving richting cloud computing, sociale netwerken en mobile computing wakkert de vierde megatrend aan: Big Data. Het datavolume dat organisaties genereren, ge- en verbruiken en opslaan stijgt exponentieel. Hadden we het vroeger over gigabytes, nu draait het om petabytes. Die enorme datahoeveelheid biedt bedrijven kansen, maar dan moeten ze wel beschikken over de infrastructuur en processen om al die gegevens juist op te slaan, snel te verwerken en efficiënt te visualiseren. Ook dit vraagt om strategische keuzes ten aanzien van de IT-infrastructure.

Vertaling naar beleid

De megatrends zijn drijvende krachten achter de vereiste professionalisering en modernisering van ICT in het bedrijfsleven. Maar de trends zijn niet voor elke organisatie even relevant. Het is daarom van belang om als kantoor na te denken over de ICT-ontwikkelingen en er beleid op te ontwikkelen. Er zijn verschillende tools en modellen beschikbaar om de vertaalslag van trends naar bedrijfspolicy te maken. De Factor4Index (www.factor4index.nl) bijvoorbeeld. Dit is een enquête op basis van 64

vragen over inspiratie (betrokkenheid), organisatie (verantwoordelijkheden en rollen), cultuur en technologie (waaraan besteden medewerkers veel tijd?). Aan de hand hiervan krijgt u inzicht in de demografie, de perceptie en de verwachtingen binnen uw organisatie. Dit kan worden vertaald naar een actieplan en prioriteiten voor de organisatie.

De Haas geeft het I/O-model van Microsoft (www.microsoft.com/optimization) als tweede voorbeeld. Deze tool geeft aan de hand van vragenlijsten inzicht in de volwassenheid van de IT-systemen en -processen. Er zijn vier niveaus mogelijk: van een ad-hoc IT-organisatie zonder enige standaardisatie (basic) tot een organisatie die IT als business beheert (dynamisch). Het model werkt twee kanten op: het geeft op verschillende facetten van IT (denk aan beveiliging en opslag) aan waar uw kantoor staat en vergelijkt dat met uw ambitieniveau. Dat resulteert in een richtinggevend advies voor de stappen die u kunt zetten. Dit model is overigens niet gekoppeld aan een CRM-systeem; Microsoft is geen eigenaar van de data die u ingeeft en mag deze dus ook niet inzien en gebruiken.

Meerwaarde van de accountant

Een paar deelnemers aan de masterclass vragen zich af of elk kantoor moet streven naar het hoogste niveau in het I/O-model. Zeker niet, benadrukt De Haas. Het ambitieniveau verschilt per organisatie en soms zelfs per afdeling. Het vergt investeringen om de IT-middelen en -processen naar een hoger plan te tillen. De baten moeten dan uiteraard wel hoger zijn dan de lasten.

De SRA Masterclass ICT = Strategie eindigt met de kernvraag: helpt dit soort modellen de accountant ook om een meerwaarde te zijn voor de klant? Het antwoord is eensluidend: ja. Dat geldt zeker voor het I/O-model, betoogt een van de aanwezigen. In zijn ogen is de mate van IT-volwassenheid van de klant van groot belang bij de keuze van controlesystematiek, zeker met het AFM-rapport over de rol van de accountant in het achterhoofd. De accountant moet volgens hem een uitspraak doen over de continuïteit en beheersbaarheid van de geautomatiseerde gegevensverwerking. De genoemde tools en modellen maken een proactieve houding daarin mogelijk. En dat is precies waar het bedrijfsleven om vraagt. ■

Masterclass Strategie

Tijdens vier bijeenkomsten gaan topsprekers en bestuurders van middelgrote SRA-kantoren in gesprek over verschillende strategische onderwerpen. Het voorzitterschap is telkens in handen van een SRA-bestuurslid.

Op dinsdag 4 juni staat de bijeenkomst 'Van verandering naar verandering' gepland. Kijk op www.sra.nl voor het programma en aanmelding (trefwoord: masterclass strategie). Of mail uw vragen naar masterclass@sra.nl.



Onze gezondheidszorg is goed. Maar we worden steeds ouder en verwachten steeds snellere en betere zorg. De zorgkosten stijgen en om de zorg betaalbaar en toegankelijk te houden, groeit het besef dat het anders moet: zinniger en zuiniger. Betere samenwerking tussen zorgaanbieders is nodig, net als een andere manier van financiering om dit mogelijk te maken. Patiënten zijn zelfbewuster, hebben toegang tot kennis en eisen een hoger serviceniveau. Ellen Nuijten, zorgondernemer, adviseur en bestuurder van diverse organisaties in de zorg, kent de huidige zorgmarkt. "Alleen goede zorg verlenen is onvoldoende. Werken aan het gezond houden van het bedrijf hoort er ook bij."

Grote veranderingen in zorgvraag

Het aantal mensen met een chronische ziekte, zoals diabetes, neemt toe en we hebben meerdere chronische ziekten tegelijkertijd. In 2015 heeft 50% van de bevolking een chronische ziekte. In 2030 heeft naar verwachting bijna 40% van de 75-plussers drie of meer chronische aandoeningen. Doordat mensen over kennis beschikken, gaan ze vaak niet meer dood aan een chronische ziekte. De zorgvraag krijgt een ander karakter: genezing staat niet meer centraal. Zorgverleners gaan chronisch zieken ondersteunen bij het hanteren van hun aandoening. De zorgkosten zullen in 2040 waarschijnlijk iets meer dan 30% van het nationaal bruto inkomen bedragen; nu ligt dat percentage nog op 13%. Een gemiddeld huishouden besteedt nu 23% van het inkomen aan zorguitgaven. Hoe komt het dat de kosten zo snel stijgen? "Dat is slechts voor een deel, 15%, te wijten aan de vergrijzing. In een hoog tempo nemen medische kennis en duurdere technologieën toe. Wat ook een belangrijke rol speelt, is dat zorgvragers door bijvoorbeeld Dr. Google steeds beter geïnformeerd zijn over alle mogelijkheden. Ze stellen ook steeds meer eisen aan de kwaliteit", verklaart Nuijten.

Vrije markt

Om de stijging van de kosten in te dammen is in 2006 marktwerking in de zorg ingevoerd. In een vrije markt concurreren bedrijven op prijs of op kwaliteit. De gedachte was dat dit principe ook voor de zorg zou werken. Het pakte anders uit: artsen en ziekenhuizen zijn meer gaan behandelen. Desondanks houdt de overheid nog grotendeels vast aan het idee van marktwerking. Het zorgveld krijgt steeds meer vrijheden om met elkaar goede

afspraken te maken. De zorgverleners in de eerste lijn, en dat zijn zorgverleners die dichtbij huis, in de buurt of in gezondheidscentra werken, zoals de huisarts, wijkverpleging, thuiszorg, apotheek, tandarts, fysiotherapeut of podotherapeut, moeten alle huidige veranderingen niet onderschatten, benadrukt Nuijten. "Een vrije markt vraagt van zorgverleners andere competenties die de meesten niet hebben. Een transparant kwaliteitsbeleid, een marketing- en communicatieplan, het uitvoeren van relatiemanagement, het optimaal gebruik maken van ICT en eHealth, het efficiënt inkopen van materialen en onderhandelen, zijn - naast een strategisch vestigingsbeleid - essentiële zaken waar een zorgverlener zich steeds meer mee bezig moet houden om zijn bedrijf gezond te houden. Liever zou die zorgverlener zich alleen richten op de patiënt, maar helaas is dit niet de realiteit. Oogkleppen ophouden voor de veranderingen en stil blijven zitten, is geen optie."

Samenwerken

Het streven is om een verschuiving te realiseren van de duurdere ziekenhuiszorg (de tweede lijn), naar de vaak veel goedkopere eerstelijnszorg, met behoud van dezelfde kwaliteit. Dat zal de stijgende zorgkosten kunnen indammen. "Echter om een dergelijke verschuiving voor elkaar te krijgen, is het nodig dat zorgverleners zich beter gaan organiseren en gaan onderhandelen. Veel partijen zijn dan ook op zoek naar nieuwe vormen van samenwerking, mono- en multidisciplinair. Schaalvergroting kan de efficiëntie vergroten."



De overheid denkt na over andere oplossingen om de zorg betaalbaar te houden: vaker eigen betalingen, de hoeveelheid zorg beperken door wachtlijsten in te voeren en verkleining van het verzekerde basispakket. Ook zouden mensen voor hulp en verzorging meer een beroep moeten doen op hun eigen omgeving of netwerk. "Het is dus niet meer vanzelfsprekend dat zorgverleners betaald blijven krijgen voor de zorg die ze leveren."

Gesprekspartner

Zorgondernemers staan door alle veranderingen in de zorg voor allerlei bedrijfsmatige vraagstukken. Meer dan ooit hebben zij behoefte aan een goede adviseur en gesprekspartner bij het nemen van beslissingen over samenwerking, strategie, praktijkvoering, marketing en serviceverlening. Nuijten ziet een belangrijke rol weggelegd voor accountants. "Ze kunnen kritische vragen stellen en helpen een worstcase scenario te maken. Wat zijn de gevolgen als de zorgverzekeraar niets meer vergoedt? Komt de klant dan nog bij mij en wat bied ik dan...?"

Ook meedenken over openstelling in de avonduren of het aanbieden van wifi in de wachtkamer is gewenst. "Waarom niet? Of over no cure no pay gedachten in de zorg. Als je zeker bent dat je behandeling vaak helpt, is het dan ook mogelijk om een pakket aan te bieden? Bijvoorbeeld: binnen tien keer zijn uw klachten met een bepaald percentage verbeterd. Zo niet, dan zijn andere behandelingen kosteloos. Ellen Nuijten doet dit ook in een van haar eigen ondernemingen, Podotherapie Centrum RondOm. Bijvoorbeeld bij het toepassen van een zoöltherapie. Werkt de zoöltherapie niet binnen de vastgestelde termijn en is er onvoldoende verbetering, dan krijgen mensen hun geld terug. "Ik weet dat het kan, omdat uit onderzoek is gebleken dat ruim 85% heel erg tevreden is over de behandeling. Mensen weten dan waar ze qua kosten aan toe zijn en zijn eerder bereid de behandeling zelf te betalen." ■

Dit artikel is geschreven door mevr. E. Nuijten, directeur/ondernemer en bestuurder van diverse eerstelijns organisaties.

SRA-Branche & Advieskring

In april heeft 'ontwikkelingen in de medische sector' (door mevr. E. Nuijten) centraal gestaan tijdens de SRA-Branche & Advieskringen. SRA organiseert op drie locaties de SRA-Branche & Advieskring: Zwolle, Houten en Eindhoven. Tijdens deze kwartaalbijeenkomsten behandelt een deskundige de actuele (economische) ontwikkelingen en toekomstverwachtingen van een bepaalde branche en/of een adviesthema.

In juni staat 'trends in de detailhandel: Webwinkels' centraal. Er is een forse groei in online winkelen in Nederland. Wat zijn de kansen en bedreigingen voor ondernemers en wat is de macro-economische impact van online winkelen? Verder komen aan de orde multi-channel retailing, kanaalconflicten, het in rap tempo veranderende consumentengedrag en uiteraard de meest recente cijfers en trends over online winkelen in macro-economisch perspectief. Gast spreker is drs. W.A.M. Jongen MBA, directeur van belangenvereniging Thuiswinkel.org.

Kijk op www.sra.nl voor meer informatie en aanmelding.

“Gemeentelijke markt is een interessante markt”

Driehonderdzeventig accountantskantoren en negenhonderd vestigingen die allemaal eenzelfde stempel dragen: dat van SRA-kantoor. Daarmee verbinden ze zich stuk voor stuk aan de kwaliteitsstandaard die we samen bij SRA stellen. Maar die standaard maakt bepaald geen eenheidsworst: elk kantoor heeft een eigen identiteit. In deze rubriek laten we u kennismaken met de verschillende kleuren op het SRA-palet. Deze keer RSM Wehrens Mennen De Vries.

Bijdragen aan het succes van de ondernemer. Dat is de spil waar het bij RSM Wehrens Mennen De Vries om draait. Het accountantskantoor (vijf vestigingen in Maastricht, Heerlen, Roermond, Eindhoven en Venlo met in totaal 150 medewerkers) staat de klant bij op het gebied van accountancy en belastingadvies en adviseert op financieel-economisch en strategisch gebied. “Wij zijn een van de weinige partijen die naast het typische mkb-bedrijf ook grote mkb-ondernemingen bedienen”, zegt Van Wersch. Twintig jaar lang werd alle energie gestoken in het succesvoller maken van ondernemingen, de profitmarkt, maar een paar jaar terug kwam daar een kentering in. De non-profitmarkt lonkte.

Uitnodiging

Hoe kwam dat zo? Drie jaar geleden werd RSM Wehrens Mennen De Vries uitgenodigd mee te doen aan een aanbesteding voor controlewerkzaamheden voor een Limburgse gemeente. Die gemeente was op zoek naar een accountantsorganisatie met een meer persoonlijke aanpak die de controle kon verzorgen en die niet het onderste uit de kan vroeg voor advisering. RSM Wehrens Mennen De Vries bedankte voor de uitnodiging, omdat het accountants- en advieskantoor vond dat het niet geoutilleerd was voor de gemeentelijke markt. “Maar de bellen begonnen toen bij ons wel te rinkelen”, zegt Leo van Wersch, partner van het kantoor. De uitnodiging van de gemeente betekende een omslag. Waar het accountants- en advieskantoor zich al twintig jaar exclusief op de profitmarkt richtte, bedient RSM Wehrens Mennen De Vries nu ook de non-profitmarkt. “Veel accountants denken dat controle en verslaglegging van gemeenten wezenlijk anders is, maar dat is niet zo. De regelgeving binnen die markt is meer toegroeid naar de regelgeving die voor de profitmarkt geldt. In ieder geval is het verschil niet van dien aard dat accountantskantoren zich niet op die markt zouden moeten begeven. Het is juist een heel interessante markt”, aldus partner Mathijs Mennen.

Leeuwendeel

Hoe zit de markt voor gemeenten er uit? “De markt is heel scheef verdeeld tussen een paar accountantskantoren, waarvan Deloitte het leeuwendeel voor zijn rekening neemt. Daarna volgen Ernst & Young en PwC. Dat maakt dat gemeenten weinig te kiezen hebben, terwijl zij volgens Van Wersch wel behoefte hebben aan een andere manier van dienstverlening. Ondernemers willen tegenwoordig dat de accountant/adviseur als een soort loads naast hen staat. Dat is volgens Mennen ook precies wat steeds meer gemeenten voor ogen hebben. Om zichzelf niet te overschreeuwen, zijn de accountants en adviseurs van RSM Wehrens Mennen De Vries begonnen om zich te afficheren bij kleinere gemeenten. “Dat gemeenten inmiddels niet meer alleen maar hun vizier richten op big four-kantoren betekent dat ze er waarschijnlijk, om wat voor reden dan ook, niet tevreden over zijn.” Inmiddels heeft RSM Wehrens Mennen De Vries twee gemeenten als controleklant. “Wij zijn bekend in de regio en deden al advieswerk voor veel zuidelijke gemeenten, provincies en overheidsgerelateerde organisaties. Dat is een pre”, zegt Van Wersch. Mennen vult aan: “Je moet daadwerkelijk interesse tonen. Vragen waar ze ’s nachts wakker van liggen en waar we het gemeentelijk apparaat mee kunnen helpen. Het is de kunst om dat helder te maken. Dat we ze kunnen helpen met vragen en problemen, op allerlei gebied, niet alleen als het gaat om het controleren van de jaarrekening.” Daarnaast biedt RSM Wehrens Mennen De Vries gemeenten ook een contract aan voor één jaar, terwijl het gebruikelijk is om een contract van meerdere jaren af te sluiten, zolang als de aanbesteding van de controleopdracht duurt. “De gemeente kan dan na een jaar evalueren”, zegt Van Wersch.

Omzet

Om zich te bekwamen in de non-profitmarkt heeft RSM Wehrens Mennen De Vries een team opgezet dat veel in kennis heeft geïnvesteerd. De inkomsten die deze markt nu genereert, bedragen 10% van



De non-profitmarkt lonkte voor Mathijs Mennen (l) en Leo van Wersch (r).

de totale omzet en de bedoeling is dat dat over vijf jaar 30% is. Inmiddels is er de nodige ervaring opgedaan en zal het accountantskantoor ook tenderen bij grotere gemeenten (met 40.000 of meer inwoners).

Sociale werkplaats

De ervaring van het kantoor op adviesgebied en de jaarrekeningencontrole maakt dat RSM Wehrens Mennen De Vries ook makkelijker binnenkomt bij gecentraliseerde gemeentelijke instellingen, zoals sociale werkplaatsen. Deze instellingen, waarin de overheid een belang heeft van meer dan 50%, worden verbonden partijen genoemd. "Verbonden partijen vallen onder gemeentelijke regelgeving", zegt Mennen. "Ook een interessante aanvullende markt. Maastricht kent bijvoorbeeld al veertig verbonden partijen." Doordat het kantoor advieswerk doet voor gemeenten en gecentraliseerde instellingen, raakt het kantoor ook meer en meer bekend bij andere

non profitorganisaties, zoals onderwijsinstellingen en waterschappen. "Die laatste hebben vaak contacten met gemeenten. Als dat gemeenten zijn waar wij adviseren en/of controleren en zij zijn positief over ons zijn, vergroot dat onze kans bij onderwijsinstellingen of waterschappen", zegt Van Wersch.

Riskmanagement

Die kruisbestuiving geldt ook voor diensten, als risicomanagement en projectbeheersing, die RSM Wehrens Mennen De Vries al jarenlang aan ondernemingen verleent. Het accountants- en advieskantoor zet deze dienstverlening door de kennis van gemeentelijke regels nu ook makkelijker in bij overheidsprojecten. Riskmanagement wordt volgens Van Wersch namelijk een steeds belangrijker onderdeel van de overheidscultuur van bijvoorbeeld een gemeente of woningbouwcorporatie. Steeds meer organisaties moeten kunnen aantonen dat voldaan wordt aan wet- en regelgeving en dat zij 'in control' zijn. "Wij ondersteunen bijvoorbeeld de provincie Limburg met projectmanagement bij de ontwikkeling van de Buitenring Parkstad Limburg", zegt Mennen. "Hoe groter de organisatie is, hoe groter de behoefte om dit in kaart te brengen." Het kantoor gebruikt daarvoor de automatiserings-tool Key2control. Riskmanagement is een veelbelovende dienstverlening, zo is de mening van Mennen. "Het is een potentiële groeier voor de profit en non-profitsector." ■

"Riskmanagement wordt steeds belangrijker"

SRA/Avans+ Masterclass Financiële Planning

Financiële planning zal een belangrijk onderdeel zijn van het toekomstige businessmodel van accountantskantoren. De vermogende particulier zit met financiële kwesties, maar zeker ook de ondernemer. Wat gebeurt er met mijn onderneming als ik ga scheiden? Is mijn bedrijf genoeg waard om over vijf jaar met pensioen te gaan? Hoe moet ik mijn bedrijfsopvolging regelen? Wat gebeurt er met mijn vermogen als ik kom te overlijden?

COLOFON

Uitgave:

de SRAadviseur is een uitgave van SRA en verschijnt vier keer per jaar.

Redactie:

SRA, Patricia Zwijgers
Postbus 335, 3430 AH Nieuwegein
T 030 656 60 60, F 030 656 60 66
E pzwijgers@sra.nl

Advertenties:

SRA, Paul Jansen
T 030 - 656 60 60
E marketing@sra.nl

Fotografie:

de Beeldredactie

Vormgeving:

Adept vormgeving, Haarlem
www.adeptvormgeving.nl

Drukker:

Deltabach, Nieuw Vennep

© 2013

Niets uit deze uitgave mag worden vermenigvuldigd of gekopieerd zonder uitdrukkelijke toestemming van de uitgever. De uitgever heeft bij de samenstelling van deze uitgave naar uiterste betrouwbaarheid en zorgvuldigheid gestreefd, maar kan niet aansprakelijk worden gesteld voor eventuele onjuistheden en de gevolgen hiervan. De redactie draagt geen verantwoordelijkheid voor de advertenties. De advertenties staan niet in verband met de dienstverlening van SRA.

Intensiveren

Voor een accountant zijn deze vraagstukken een mooie kans om de relatie met de klant te intensiveren en advieskansen te benutten. Gaat u deze financiële planningsvraagstukken steeds extern voorleggen of is het tijd om te investeren in uw eigen expertise? "Deze markt is een groeimarkt. Accountants moeten die kans niet laten liggen", aldus Frank van Ee, adjunct-directeur en senior overname adviseur bij Alfa Accountants en Adviseurs. "Maar voor deze hoogwaardige dienstverlening is wel de juiste kennis nodig. De vraagstukken van de ondernemer in privé worden steeds complexer, kijk bijvoorbeeld maar naar de ingewikkelde pensioenwetgeving. Wil een accountant een goed financieel plan opstellen, dan moet hij wel in die kennis investeren."

Inzicht

Om accountantskantoren inzicht te geven in de competenties die nodig zijn voor financieel plannen, heeft SRA, samen met hogeschool Avans+, de SRA/Avans+ Masterclass Financiële Planning opgezet. Een 4-daagse masterclass die op 12 november begint (code EALE5142). De masterclass geeft de accountant inzicht in de materie rond financiële planning waarbij onderwerpen worden behandeld als 'Toekomstwensen in kaart brengen; hoe pak je dat aan?', 'Eerder stoppen met werken', 'Echtscheidingsproblematiek' en 'Waardebepaling van de onderneming'. Wilt u de ondernemer integraal hoogwaardig advies geven, dan krijgt u met de masterclass een voorproef van hoog niveau, met praktijkcases uit het mkb. U gaat praktisch aan de slag met het schrijven van een financieel plan. Als de accountant de masterclass heeft afgerond en vervolgens de MFP-opleiding bij Avans+ wil volgen, krijgt hij vrijstelling voor vijf modules en een korting van 25% op de opleiding.

Gerust hart

Kern is dat u de ondernemer zijn zorgen rond de financiële vraagstukken van nu en in de toekomst uit handen neemt. Hierdoor kan de ondernemer met een gerust hart verder ondernemen, in de wetenschap dat alles financieel goed is geregeld. "Dat is een enorme uitdaging voor de accountant, omdat hij gewend is om vanuit het stramien van de jaarrekening terug te kijken", aldus Van Ee, een van de docenten van de masterclass. "In de vier dagen van de masterclass worden daarom de belangrijkste onderwerpen voor financieel plannen behandeld. Het biedt accountants een mooie mogelijkheid om kennis op deze gebieden op te doen." Wat Van Ee wel aanraadt. "Als je als accountant geen invulling geeft aan de vraagstukken van de ondernemer, gaat hij het waarschijnlijk ergens anders halen." ■

Informatiebijeenkomst SRA/Avans+ Masterclass Financiële Planning

Op maandag 17 juni organiseert SRA een informatiebijeenkomst. Tijdens deze bijeenkomst komen alle mogelijkheden die de SRA/Avans+ Masterclass MFP u biedt aan de orde. Schrijf u nu gratis in voor deze informatiebijeenkomst via www.sra.nl (cursuscode EOCU4730).

De SRA/Avans+ Masterclass Financiële Planning start 12 november (cursuscode EALE5142). Kijk op www.sra.nl/educatie voor het complete programma, data en inschrijving.



Controleaanpak uit het boekje

Wilt u zien hoe u de standaardkwaliteit van de controleaanpak op uw kantoor naar een nieuw niveau brengt? Kijk dan eens naar SRA Controle Manager, de controlesoftware van CaseWare Nederland. U combineert de actuele vakinhoudelijke content van uw beroepsorganisatie op een eenvoudige wijze met uw eigen kantoorstandaard. En u benut de ruimte voor branche- en klantspecifieke toepassingen. U heeft de zekerheid dat controleopdrachten op uw kantoor altijd zorgvuldig, efficiënt en op maat worden uitgevoerd. Voor een aanpak 'uit het boekje' kijkt u op www.caseware.nl. De bal ligt nu bij u.



CaseWare Nederland bv Amersfoortseweg 15F Apeldoorn Tel: +31(0)55-368 10 50

www.caseware.nl

**BEYOND
THE BALANCE**

DE UNIT4 ACCOUNTANCY TOUR 2013

LANCERING
**NIEUWE
SOFTWARE**
voor online
samenwerken

WEES ERBIJ

Het accountancyvak verandert: minder cijferleverancier, vaker sparringpartner en adviseur van de ondernemer. Wij ondersteunen u hierbij met onze softwareoplossingen die nu klaar zijn voor morgen en meegroeien met de wijzigende behoeftes van u en uw cliënten. Op de UNIT4 Accountancy Tour 2013 introduceren wij vol trots onze nieuwe en unieke softwareoplossing en bijbehorende apps voor het online samenwerken. Ook staan we uitgebreid stil bij onze nieuwe softwareoplossing voor de aangifte van de schenk- en erfbelasting. U kunt diverse presentaties en demonstraties bijwonen en/of persoonlijk met onze aanwezige specialisten in gesprek gaan. Wees erbij. Want de wereld van de accountant verandert, maar uw succes niet.

23 mei 2013	Philips Stadion in Eindhoven
28 mei 2013	Omnisport Apeldoorn
30 mei 2013	Abe Lenstra Stadion in Heerenveen
4 juni 2013	Rat Verlegh Stadion in Breda
6 juni 2013	Amsterdam Arena
11 juni 2013	De Kuip in Rotterdam
13 juni 2013	Nieuwe UNIT4-vestiging in Veenendaal



Meld u aan via www.unit4.nl/accountancytour of scan de QR-code.

**UNIT4. SOFTWARE
VOORUITGEDACHT**

UNIT4
BUSINESS SOFTWARE