

14 SRA International is lid van INAA:

Samenwerken met vertrouwde kantoren over de hele wereld

Veel bedrijven doen zaken over de grens. Dat vraagt om een accountant die ook internationaal goed uit de voeten kan. Daarom kunnen SRA-kantoren zich via SRA International aansluiten bij INAA, een onafhankelijke associatie met professionele leden over de hele wereld. Adriaan Daniels, bestuurslid van INAA, legt uit wat deze manier van samenwerken zo bijzonder maakt.

Accountantsnetwerken zijn er te over, maar een associatie van zelfstandige, gelijkgestemde kantoren die zich specifiek op het midden- en kleinbedrijf richt; dat is allesbehalve standaard. INAA-leden zijn afkomstig uit meer dan vijftig verschillende landen, verspreid over alle continenten, en gaan stuk voor stuk prat op toegankelijke en persoonlijke dienstverlening. Tel daarbij op dat de kosten voor het lidmaatschap van INAA, zeker voor SRA-kantoren, relatief laag zijn, en je begrijpt het elan waarmee Daniels over het netwerk vertelt. “De grote meerwaarde van INAA zit voor mij in het feit dat je snel terecht kunt met vragen en je een klant ook met een gerust hart kunt doorverwijzen naar een partner in het buitenland.”

Kwaliteit en vertrouwen

Het initiatief voor INAA is genomen door enkele kleine kantoren die hun klanten een bredere waaier aan oplossingen wilden bieden, vooral op het gebied van internationale transacties, zonder de grote internationale kantoren te hoeven inschakelen. Nu, ruim 25 jaar later, omvat de associatie meer dan zestig leden, samen goed voor ongeveer 670 partners en meer dan 3.300 werknemers. Om nog meer cijfers te noemen: het gecombineerde inkomen bedraagt in totaal ongeveer € 525 miljoen en elk jaar geven de leden onderling voor meer dan € 1,5 miljoen aan werk door. Een mooie vijver om in te vissen dus.

Je begrijpt het elan waarmee over INAA wordt gepraat

Maar niet iedereen kan zomaar de hengel uitwerpen, benadrukt Daniels, want onderling vertrouwen is essentieel. “Kantoren die zich bij INAA willen aansluiten, moeten daarom voldoen aan een aantal kwaliteitseisen. Ze moeten bijvoorbeeld een full-serviceconcept hebben, goed verzekerd zijn en zijn aangesloten bij een beroepsvereniging in het land waarin ze zijn gevestigd. Er zijn geen harde criteria voor de omvang van een kantoor of de branches waarin het actief is, al hebben we wel een voorkeur voor kantoren die zelf een aantal partners en verschillende activiteiten hebben. Zij kunnen namelijk meer inbrengen in het netwerk.”

Lage instapkosten

Nederland speelt een relatief grote rol binnen INAA vanwege de sterke achterban. SRA International vertegenwoordigt meerdere Nederlandse accountantskantoren en is daarmee het grootste lid. Waar in andere wereldwijde netwerken op basis van exclusiviteit soms maar één kantoor per land zich mag aansluiten, kunnen in het geval van INAA alle SRA-kantoren lid worden. Dit heeft als groot bijkomend voordeel dat de jaarlijkse lidmaatschapskosten relatief laag zijn, vertelt Daniels. “SRA International betaalt als één lid van INAA, maar kan deze kosten vervolgens spreiden over alle SRA-kantoren die zich hebben aangesloten. De instapvergoeding is voor een SRA-kantoor dus heel bescheiden, maar daarvoor krijgt het wel toegang tot een groot internationaal netwerk. Daar staat tegenover dat het werk dat uit INAA voortkomt ook met andere actieve leden moet worden gedeeld.”

Eerlijke verdeling

De kosten voor het lidmaatschap van INAA zijn ook voor alle andere leden laag in vergelijking met veel andere netwerken, doordat de associatie geen winstoogmerk heeft. Een belangrijk deel van de uitvoeringskosten van INAA wordt betaald uit het referral-systeem. Daniels: “Als je als kantoor een klant krijgt vanuit het netwerk, draag je jaarlijks tien procent van de omzet die deze klant genereert af aan



Adriaan Daniels

De meerwaarde van INAA zit in het feit dat je snel terecht kunt met vragen en je een klant met een gerust hart kunt doorverwijzen naar een partner in het buitenland

INAA. Dit houdt de jaarlijkse lidmaatschapskosten relatief laag en eerlijk. Als je meer aan het netwerk verdient, draag je ook meer bij.”

Uit je bubbel breken

Het bestuur van INAA is onbezoldigd en de associatie bekostigt alleen een backoffice die onder meer congressen organiseert. “We verzorgen elk jaar zeven lokale en internationale bijeenkomsten, overal ter wereld en vaak met externe sprekers.” De meeste leden komen af op de Annual General Meeting in oktober of november en de Intermediate Members Meeting in mei. Deze vinden plaats op steeds een andere locatie, meestal een keer in en een keer buiten Europa. “Daarnaast bieden we sinds kort een cursus Engels aan”, vervolgt Daniels. “Dit is voorafgaand aan het European Tax & Audit Forum. Zo kunnen cursisten hun opgedane kennis meteen in de praktijk brengen en nog beter sparren met andere leden. Je spreekt mensen in het buitenland die een vergelijkbare functie hebben. Daardoor breek je uit je bubbel en daar word je altijd beter van.”

Snelle service

Daniels vertegenwoordigt de leden van SRA International in het bestuur van INAA, maar werkt zelf bij VanOoijen Accountants en Belastingadviseurs. Ook zijn kantoor heeft zeer geslaagde ervaringen met het netwerk, vertelt hij. “We staan een Amerikaans familiebedrijf bij dat in Nederland een vestiging wil starten. Dit bedrijf wilde ook een wereldwijd softwaresysteem implementeren en was daarvoor bezig met een Australische softwareleverancier. Ik heb de Amerikanen toen op zeer korte termijn in contact gebracht met een van onze Australische partners, zodat zij direct antwoord op hun vragen konden krijgen. Klanten zijn daar over het algemeen behoorlijk van onder de indruk.”

Voor wie nog twijfelt aan de voordelen, heeft Daniels een duidelijke boodschap. “Als je als kantoor ook maar een beetje over de landsgrenzen kijkt, waarom zou je dan geen lid van INAA worden? Het kost relatief weinig, je kunt je klanten laten zien dat je proactief bezig bent en ook in het buitenland oplossingen kunt aanreiken en je kunt delen in een heleboel kennis. Natuurlijk, INAA levert wellicht ook extra werk voor je kantoor op, maar de snelle service richting klanten is minstens zo belangrijk.”

Word lid van SRA International

Het lidmaatschap van SRA International, en daarmee van INAA, kost SRA-kantoren ongeveer € 1.000 per jaar, exclusief btw. U kunt dan gebruikmaken van alle faciliteiten van INAA, krijgt toegang tot het ledengedeelte van de INAA-website en mag het logo van INAA plaatsen op uw uitingen naar buiten. Kijk voor meer informatie en aanmelding op www.sra.nl/sra-international of op www.inaa.org.

