

accountant

NBA-magazine voor accountants en financials | nr. 3 2024



Bij de evaluatie van de permanente educatie staat alles ter discussie

Hans Verkruisje wil nog altijd meer aandacht voor informatietechnologie

De koopwoede van private investeerders in de accountancy

De klant is geen koning meer

DE OPDRACHTGEVER WAAR NIEMAND MET PLEZIER VOOR WERKT, VERDWIJNT HET EERST

BIJ HUGO HOLLANDER MAG EEN GESPREK NIET ALLEEN OVER HEMZELF GAAN / GERARD VAN OLPHEN OP DE STOEL / VAN ACCOUNTANT NAAR THERAPEUTISCHE COACH

Koninklijke Nederlandse
Beroepsorganisatie
van Accountants

NBA





Reis Down Under in stijl

Begin uw reis naar Australië of Nieuw-Zeeland comfortabel met een vlucht in Premium Economy Class van Cathay Pacific. Geniet van extra voorzieningen als meer beenruimte, verstelbare hoofd- en voetensteunen en een groter beeldscherm. Uw reis wordt nog aangenamer met zorgvuldig samengestelde maaltijden, een uitgebreide selectie aan drankjes en premium service.



Maak uw reis Down Under extra speciaal met een tussenstop in Hongkong. Verken deze dynamische metropool met zijn contrasten tussen modern en traditioneel. Overnacht midden in de stad en geniet van een bezoek aan Victoria Peak, de beroemde nachtmarkt in Temple Street, of een wandeling door de botanische tuinen. Geniet van heerlijk eten, de authentieke Aziatische cultuur en geweldige winkels.

Vol nieuwe energie kunt u uw vliegreis vervolgen. Klaar om Australië of Nieuw-Zeeland te ontdekken met hun bijzondere natuur, unieke cultuur en relaxte levensstijl. Ervaar het met TravelEssence en overnacht in kleinschalige accommodaties, speciaal voor u geselecteerd. Geniet van bijzondere activiteiten en ontmoet de locals. Beleef de vakantie van uw leven omdat uw reis helemaal naar uw wensen is samengesteld. Ga zorgeloos op reis omdat alles tot in de puntjes voor u is georganiseerd.

Scan de QR code voor meer informatie over uw vlucht Down Under.

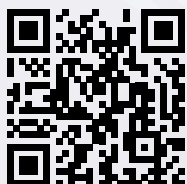


TravelEssence
NIEUW-ZEELAND • AUSTRALIË



*Zorg dat
je telt!*

Accountantsdag 2024



Aanmelden?

Scan de QR code of ga naar:

www.accountantsdag.nl

Woensdag 20 november 2024

AFAS Theater Leusden

www.accountantsdag.nl



Rens de Jong



Huib Modderkolk



Ingrid Thijssen



Joriene Beks



Arend Ardon



Dan McCrum



Donimic Seldis



Feike Sijbesma



Rik Torfs



AFAS Theater Leusden

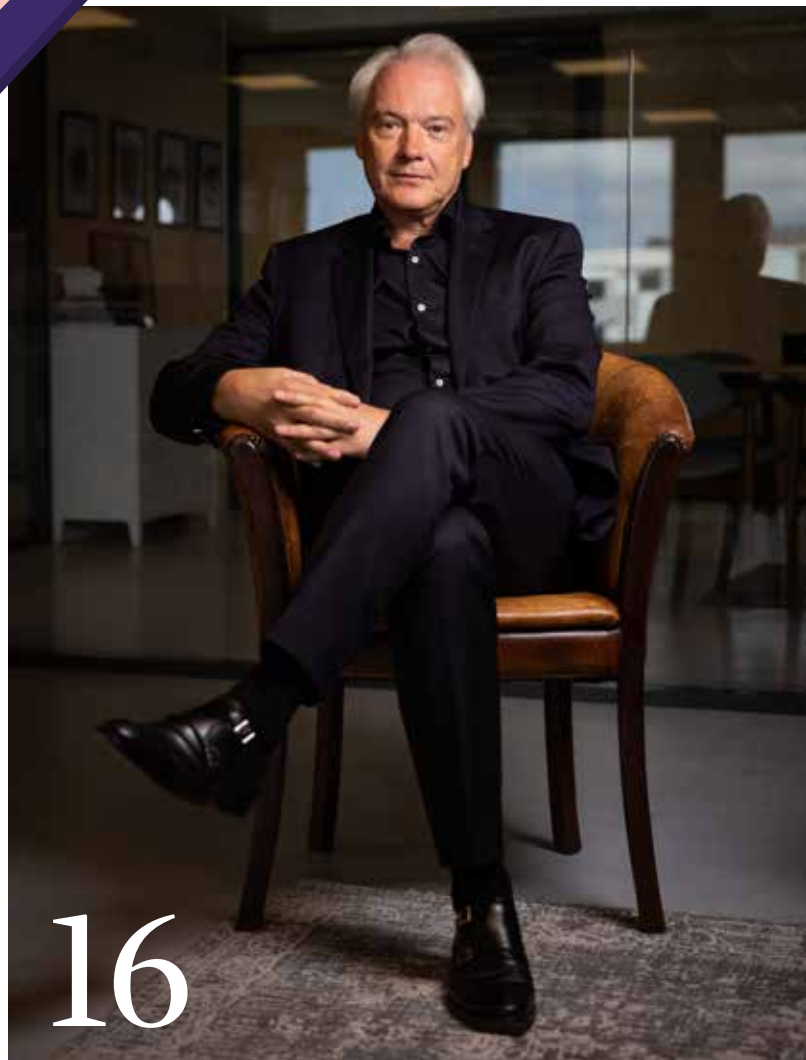
Koninklijke Nederlandse
Beroepsorganisatie
van Accountants

NBA

INHOUD



26



16



24



32

Colofon

ACCOUNTANT

NBA-magazine voor accountants en financials

Veertiende jaargang

De in dit tijdschrift voorkomende meningsuitingen mogen niet worden gezien als officiële zienswijzen van de NBA, tenzij zulks uitdrukkelijk is vermeld. Overnemen van de inhoud van dit tijdschrift is mogelijk met bronvermelding. ISSN 2211-5382.

REDACTIE

Marc Schweppe, hoofdredacteur
Wilbert Geijtenbeek, adjunct-hoofdredacteur
Marja Brouwer, eindredacteur

REDACTIEADRES

NBA, Postbus 242, 2130 AE Hoofddorp,
telefoon 088-4960368,
e-mail redactie@accountant.nl

WEBSITE

www.accountant.nl

MEDEWERKERS

Lex van Almelo, Erwin Breijl, Ronald Bruins,
Charlie Groen, Rob Heinsbroek, Luc Quadackers,
Björn Remmerswaal, Peter Steeman, Elly Stroo
Cloeck, Henk Vlaming en Jan-Willem Wits.

BEELD

De Beeldredacteur, VrhL, Marja Brouwer

ABONNEMENTEN

NBA, Postbus 242, 2130 AE Hoofddorp,
telefoon 088-4960323, prijs € 100 per jaargang,
voor studerende € 50, losse nummers € 25,
prijzen inclusief btw.
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip
ingaan en lopen automatisch door, tenzij dertig
dagen voor vervaldatum schriftelijk wordt opgezegd.
Adreswijziging mailen naar boekhandel@nba.nl.

VORMGEVING

VrhL Content en Creatie
Alphen aan den Rijn, www.vrhl.nl

ADVERTENTIES

Elma Media BV, Postbus 18, 1720 AA
Broek op Langendijk
Contactpersoon: Rob Stavenuiter,
telefoon 0226-331638, e-mail r.stavenuiter@elma.nl

DRUKKERIJ

Senefelder Misset Doetinchem

© 2024 NBA

Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd door
boekdruk, foto-offset, fotokopie, microfilm of welke andere
methode dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de
uitgever. Accountant bevat informatie en wenken, die met
de meeste zorgvuldigheid zijn samengesteld. NBA en de bij
deze uitgave betrokken redactie en medewerkers aanvaarden
geen aansprakelijkheid voor mogelijke gevolgen die zouden
kunnen voortvloeien uit het gebruik van de in deze uitgave
opgenomen informatie en wenken.



9 Publieke taak, privaat uitgevoerd - Kris Douma

10 De kwestie

De koopwoede van private investeerders in de accountancy

12 De klant is geen koning meer

De hoge werkdruk binnen accountantskantoren leidt er toe dat niet alleen
nieuwe, maar ook bestaande klanten kritisch tegen het licht worden gehouden.
De klant waar niemand met plezier voor werkt, verdwijnt het eerst.

16 ‘Dit gesprek mag niet alleen over mij gaan’

‘Samen beter’, nog steeds een rode draad in de manier waarop Hugo Hollander
partner en accountant wil zijn. In 2016 begon hij zijn eigen accountantskantoor
Share Impact Accountants.

22 Tuchtrect

Baarmoeders

24 Op de stoel: Gerard van Olphen

26 PE-evaluatie: ‘Alles staat ter discussie’

De overgang naar het nieuwe PE-systeem zorgt voor verdeeldheid in de
beroepsgroep, zo blijkt uit een evaluatie. Iets minder dan de helft van de
accountants is negatief over het systeem en 26 procent is positief.

32 In beeld: Donna Maas

35 Geen AI maar EA - Charlie Groen

36 Schoenmaker, leest - De therapeutische coach

38 ‘Informatietechnologie krijgt nog steeds veel te weinig aandacht’

Ruim twintig jaar geleden kroop Hans Verkruisje qua gezondheid door
het oog van de naald. Hij is daardoor minder mobiel, maar het brein van
de 75-jarige accountant draait nog steeds op volle toeren.

42 FYI

50 Beëdigd

52 Geheugensteun voor het voldoen aan wet- en regelgeving

Een halfjaar geleden ging COMPact live. Een tool van de NBA die kleinere
mkb-kantoren kan ondersteunen bij compliancetaken, met inmiddels meer
dan vijfhonderd actieve gebruikers.

54 Becijferd

56 Bronnen

58 NBA Nieuws

70 Alles onder controle - Marc Schweppe

Nog 16 weken tot busyseason 2025

Welkom terug van vakantie.

Je had je planning op orde, maar twee controleleiders en een senior hebben hun contract opgezegd. Chaos, wat nu?

Binnen vier weken de juiste auditors vinden voor een vast dienstverband is een utopie. Auditworks helpt accountantskantoren snel en kundig bij het vinden en inzetten van de juiste **interim audit professional(s)**.

Waarom?

- ✓ Jij de focus op de audit en organisatie, wij jouw people partner
- ✓ Kennis en capaciteit op het juiste moment op de juiste plek
- ✓ Drukverlaging binnen jouw auditteams
- ✓ Een community van ruim 400 in te huren interim auditors

Uniformiteit en duidelijkheid maakt het inhuren van interim audit professionals via Auditworks weer een feestje. De koffie staat altijd klaar. Wat kunnen wij voor jou doen?

 06 - 430 50 753

 www.auditworks.nl

 Volg ons op LinkedIn

auditworks



Publieke taak, privaat uitgevoerd

KRIS DOUMA

Kris Douma is voorzitter van de NBA

De controle van de jaarrekening door de accountant is een publieke taak, die privaat wordt uitgevoerd. Voor de accountantssector is dat geen nieuws. Immers, (controleerend) accountants doen hun werk 'in het publiek belang'. Dat heeft zich ook vertaald in wetgeving, een publiekrechtelijke organisatie (NBA) en een wettelijk beschermd beroep. Dat geldt ook voor bijvoorbeeld notarissen.

Maar de afgelopen tien, twintig jaar is zowel het aantal 'publieke taken' als het aantal sectoren waar die taken privaat worden uitgevoerd, fors gestegen. Het duidelijkst is dat wellicht bij de Wet witwassen en financiering terrorisme (Wwft) en de sanctiewetgeving. Beide komen voort uit Europese regelgeving en staan op de nominatie te worden geëvalueerd. Een goede gelegenheid om wat issues onder de loep te nemen inzake 'publieke taak, privaat uitgevoerd'. Hebben de met publieke taken belegde private sectoren de juiste en voldoende bevoegdheden en instrumentarium om die taak uit te voeren? Zijn de verwachtingen over de effectiviteit van die private uitvoering van publieke taken reëel?

Soms lijkt het alsof voor privaat uitgevoerde publieke taken *zero tolerance* wordt gevraagd (zie de kritiek op uitvoering van de poortwachtersfunctie), waar dat voor publiek uitgevoerde taken verre van het geval is. Van de aanpak van illegaal opgevoerde

fatbikes tot en met uitkeringsfraude, compensatie van aardbevingschade en zelfs de opvolging van aangiftes van aanranding en verkrachting; op tal van terreinen hanteert de publieke sector een andere tolerantiegraad en wordt slechts een beperkt deel van deze 'kwesties' aangepakt. Dat gaat meestal lang goed, totdat publieke urgentie ontstaat en dan schiet het soms heel erg door, met de toeslagenaffaire als triest dieptepunt. Kunnen we een open gesprek voeren over de risicobereidheid bij de uitvoering van publieke taken, zowel in de publieke als de private sector? Is er een goede balans tussen de gewenste zekerheid en volledigheid van de uitvoering van die taak en de daarvoor te verrichten werkzaamheden en te maken kosten?

Even terug naar de vraag over bevoegdheden versus verantwoordelijkheden. Terwijl de bevoegdheden van de NBA zich vooral richten op individuele beroepsbeoefenaren, wordt van de NBA in toenemende mate verwacht maatregelen te nemen gericht op accountantsorganisaties. De NBA stuurde daarover recent al een brief aan de minister van Financiën. Daarin pleiten we er voor samen te onderzoeken hoe de bevoegdheden van de NBA meer in lijn kunnen worden gebracht met van de sector verwachte taken en verantwoordelijkheden.

Maar het issue is eigenlijk veel breder. Als er in de publieke sector iets misgaat, wordt er vaak een onderzoek

ingesteld naar de oorzaken en *guess what*: vrijwel altijd is een van de conclusies 'gebrek aan samenwerking' tussen instanties. Zowel binnen de overheid als in sommige semi-publieke of private sectoren heeft dat geleid tot afspraken over samenwerking. Duidelijk voorbeeld is de samenwerking van overheid en organisaties in de zorg om te komen tot een 'elektronisch patiëntendossier'. Natuurlijk moeten voorzorgen worden genomen ter bescherming van de privacy, maar de noodzaak van samenwerking wordt erkend. Gek genoeg hebben met publieke taken belegde private organisaties, zoals banken, notarissen, accountants, de afgelopen jaren regelmatig gevraagd om mogelijkheden tot samenwerking. Als een accountant, notaris of bank om een moverende reden een klant weigert, kan die klant eindeloos blijven shoppen totdat een andere accountant, notaris of bank wordt gevonden die de klant wel accepteert. 'Samenwerking' tussen private organisaties met publieke taken lijkt echter vrijwel onmogelijk, want verboden op grond van privacyregels. Dat is begrijpelijk, maar het is maar een van de voorbeelden van 'meten met twee standaarden'.

Effectieve en efficiënte uitvoering van publieke taken door private organisaties is van groot maatschappelijk belang. Maar een goed gesprek daarover moet eigenlijk nog beginnen. ←



Twee jaar na de eerste berichtgeving over een deelneming van participatiemaatschappij Waterland in accountantskantoor de Jong & Laan lijkt private equity niet meer weg te denken uit het beroep. Ook grote internationale kantoren gaan in zee met private investeerders. Tegelijk wordt er gewaarschuwd voor een “commerciële draaikolk” en voor de kwaliteit van de controlepraktijk.

TEKST MARC SCHWEPPE BEELD ADOBE STOCK

De koopwoede van private investeerders in de accountancy

In de afgelopen maanden was er nieuws over private investeerders die een belang namen in het nieuwe fusie-kantoor Newton, in Moore DRV, in Qconcepts en in een nieuwe coöperatie van drie accountantskantoren onder de naam Unia. De PIA Group is op overnamejacht met hulp van kapitaal van een Belgische investeerder. Ook in het VK en de VS groeit private equity in de accountancy, waarbij zelfs grote spelers als Grant Thornton en Baker Tilly in zee gaan met private investeerders. Volgens betrokkenen zouden zomaar tien van de dertig grootste Amerikaanse accountantskantoren binnenkort in handen van private equity kunnen zijn.

Koopwoede

Het *Financieele Dagblad* staat deze zomer in een weekendeditie stil bij de snelle opkomst van private equity in de accountancy. Diverse hoogleraren en andere experts vrezen voor de kwaliteit van de controle en geven aan dat het rendementsdenken van private investeerders mogelijk niet altijd past bij de accountantssector. Accountantskantoor Qconcepts organiseerde dit voorjaar een “verkoop bij opbod” voor private investeerders en koos uiteindelijk voor het Zweedse IK Invest. Het FD noemt die eerste veiling in de accountantssector “exemplarisch voor de koopwoede” van private equity in de accountancy. “Vrijwel alle accountantskantoren worstelen met het thema ‘eten of gegeten worden’. Zelfs ervaren fusie- en overnamespecialisten zijn verbaasd over de omvang en het tempo van de opmars.” De rubriek *Bartjens* van de krant stelt dat private equity in

de rij staat om zich op de Nederlandse accountantsmarkt in te kopen, “als ware de saaie boekhouder de volgende in de rij van hippe biefstuk- of pizzaketens”.

Sinds september 2022 is voor circa 1,3 miljard euro in accountantskantoren geïnvesteerd, waarvan ongeveer de helft afkomstig is van partners en de andere helft van private equity. Experts menen dat uiteindelijk wel een derde van de accountantskantoren in handen komt van private investeerders. En de berichtgeving over nieuwe verbindingen met private equity staat ook niet stil. Met name middelgrote kantoren willen de slag niet missen, zo lijkt het.

Commerciële draaikolk

In navolging van toezichthouder AFM vrezen ook diverse deskundigen voor een botsing tussen het streven naar rendement van private equity en goede accountantscontrole. “Accountants, die een wettelijk en publiek belang dienen en waar kwaliteit moeilijk is vast te stellen, daarbij past geen streven naar exceptionele winst”, meent hoogleraar ondernemingsfinanciering en bestuur Kees Cools in het FD. Volgens emeritus hoogleraar Leen Paape zijn private investeerders “er natuurlijk niet op uit om zo’n tent helemaal uit te kleden, maar ze leggen per definitie druk op de kosten en de omzet”. Hoogleraar financial accounting Martin Hoogenboom heeft geen moeite met schaalvergroting bij kantoren, want dat kan goed zijn voor de kwaliteit, de arbeidsmarkt en voor investeringen in ICT. Maar vraag is of private equity daarvoor de oplossing is. “Accountantskantoren lopen het risico terecht te komen in een commerciële draaikolk.”



Oud-AFM- en VEB-bestuurder Paul Koster ziet ook de opmars van private equity in de VS, waar een en ander al leidt tot vragen over de onafhankelijkheid van accountants. “Juist het accountantsberoep kan geen nieuwe twijfel gebruiken.” Emeritus hoogleraar corporate governance Jaap van Manen vreest dat schaalvergroting door private equity kan leiden tot hogere prijzen en meer focus op grotere klanten. “Daarmee zal de toegang tot een accountant voor kleine bedrijven onder druk komen.” De AFM wil dat accountantskantoren zelf zorgen voor passende maatregelen “om te waarborgen dat de kwaliteit van de wettelijke controle voorop staat”.

Kerstboom

Hoogleraar en columnist Marcel Pheijffer stelt in zijn column in het FD dat private equity vooral wordt gedreven door schaalvergroting, efficiencywinst en multiplier-effecten.



‘Accountantskantoren lopen het risico terecht te komen in een commerciële draaikolk.’

“Het is daarom de vraag of private equity de kwaliteitsimpuls is die de sector behoeft.” De onafhankelijkheid kan in het geding zijn als private equity-organisaties, “die een kerstboom aan ondernemingen bestieren”, deze laten controleren door aan hen gelieerde accountantskantoren, meent hij. “Een deel van die kerstboom kunnen organisaties zijn met grote risico’s, vanwege bijvoorbeeld witwassen, sanctieregelgeving en duurzaamheid.” Ook stelt Pheijffer dat efficiency en schaalvergroting de aantrekkelijkheid van accountantskantoren als werkgever niet vergroten en het arbeidsmarktprobleem niet oplossen. De hoogleraar roept accountants op alert te zijn op mogelijke risico’s en zijn advies aan de nieuwe minister van Financiën is om de accountantssector goed in de gaten te houden. De Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen (NVP) reageert kritisch op de stellingname van Pheijffer. Volgens de NVP is de komst van private investeerders juist goed voor de kwaliteit, omdat kwaliteit waarde vertegenwoordigt. “Een private equity-aandeelhouder zal dus juist sturen op stijging van kwaliteit.” Volgens de NVP zijn private investeerders door hun combinatie van kapitaal, kennis en netwerk goed uitgerust om kantoren te laten groeien.

Niet alleen om geld

Volgens Pheijffer gaat private equity echter “deel uitmaken van het probleem” van kantoren als het om investeren gaat. “Ook PE doet het niet voor niks en wil rendement.” Dat de kwaliteit bij kantoren onder druk kan komen te staan, is een visie waarvoor hij inmiddels “uit diverse hoeken” van de sector steun kreeg, stelt hij. Als het om de arbeidsmarkt gaat, moeten instrumenten als retentiebonussen voor het behoud van medewerkers niet de oplossing bieden. “De accountancy is niet gebaat bij geldgedrevenheid. Bij de huidige generatie gaat het daarnaast niet louter om geld.” Pheijffer adviseert kantoren toch te kiezen voor het opbouwen van eigen financiële buffers “die passen bij een gezonde bedrijfsvoering op de lange termijn”. Tegelijk lijkt de koopwoede op de markt van accountantskantoren nog zeker niet voorbij. ←

De klant is geen koning meer



De hoge werkdruk binnen accountantskantoren leidt er toe dat niet alleen nieuwe, maar ook bestaande klanten kritisch tegen het licht worden gehouden. De klant waar niemand met plezier voor werkt, verdwijnt het eerst. “De relatie is gelijkwaardiger geworden.”

TEKST PETER STEEMAN BEELD ADOBE STOCK, SHUTTERSTOCK

“Niet elk bedrijf heeft recht op een accountant. Een accountant moet je verdienen”, stelde toenmalig NBA-voorzitter Marco van der Vegte in 2019. Dat adagium heeft vijf jaar later nog niets aan actualiteit ingeboet. Klanten hebben moeite om een accountant te vinden. Dat wordt voor een deel veroorzaakt door de krimp van het aantal kantoren. Een brancherapport van corporate finance-onderneming Aeturnus verwacht een halvering in de komende jaren. Ook de AFM ziet het aantal kantoren met vergunning voor wettelijke controles al jaren afnemen, een trend die al eerder werd ingezet door de kantoren met een oob-vergunning. Daarnaast is er een gebrek aan accountants door een lage instroom en een hoog aantal dat het vak vaarwel zegt. Wat betekent dit voor de relatie met de klant?

Opvoeden

“Klanten worden anders beoordeeld dan vroeger”, aldus Niels van Nieuw Amerongen, die de leerstoel Kreston Netherlands MKB Accountancy bij Nyenrode Business Universiteit bekleedt. “Dat heeft vooral te maken

met werkdruk. Een klant die bijvoorbeeld zijn spullen steeds te laat aanlevert, geeft allerlei problemen. Niet alleen omdat het je eigen planning in de war schopt, maar je wordt er ook eerder op aangesproken door de toezichthouder. Als er minder tijd is om de controleopdracht te doen, neemt de kans op fouten toe. Veel gebeurt op het allerlaatst en je neemt genoegen met minder documentatie. Zo’n klant vormt een risico voor je kantoor. Tegelijkertijd is het afscheid nemen een laatste station, waaraan in de controlestandaarden weinig aandacht wordt besteed. Ik zie dat het aantal kantoren dat daarvoor beleid ontwikkelt, groeit. Toch zijn er ook nog steeds kantoren die alleen een kil lijstje met kpi’s van een klant als leidraad hebben. Hoeveel uren kunnen we declareren op deze klant? Betaalt hij op tijd? Het is een makkelijke reflex voor kantoren om weg te duiken bij problemen. Als er vraagstukken spelen, kan je er ook mee aan de slag gaan. Stel, de klant wil zo min mogelijk belasting betalen. Op zo’n moment kan je afscheid nemen van die klant, maar je kan daarover ook het gesprek aangaan. Soms moet je je klant opvoeden.” Moet je als accountant in de huidige



markt niet juist wegblijven bij klanten met een hoog risicoprofiel? “De ene klant heeft een betere interne beheersing dan de andere, maar dat mag geen reden zijn om afscheid van hem te nemen. Het is niet de kwaliteit van de organisatie maar van de relatie die de doorslag moet geven”, meent Van Nieuw Amerongen. “Wat je niet wilt, is een accountant die in de managementletter een aanbeveling voor de interne beheersing schrijft die gekopieerd is van het voorgaande jaar. Dat gebeurt als een klant niet naar je luistert. Net zo min is het ideaal als je van de ene audit naar de volgende gaat. Dan zie je de klant maar één keer per jaar. Ga in gesprek met de klant. Wat wil die met de audit? De klant zal daardoor op zijn beurt nadenken →

‘Afscheid nemen is een laatste station, waaraan in de controlestandaarden weinig aandacht wordt besteed.’

met welke informatie de accountant geholpen is. Misschien doet hij veel overnames waarbij het betalen van goodwill een rol speelt. Zo zorg je dat je als accountant op tijd wordt aangehaakt. Wat ook helpt: zorg dat je je medewerkers vasthoudt. Het hoge verloop bij sommige kantoren zorgt er voor dat een klant steeds opnieuw aan medewerkers moet uitleggen wat hij van de accountant verwacht. Ook daardoor komt de relatie onder de druk te staan.”

Streng

“Een *hot topic*”, noemt Johnny Jassies, directeur Brouwers Accountants en Adviseurs, de wijze waarop er binnen accountancy naar klanten en hun

gedrag wordt gekeken. “Met een klant die zijn spullen te laat aanlevert hebben kantoren tegenwoordig weinig geduld. Zeker als de aanvragen van nieuwe klanten binnenstromen, is de gedachte al snel: ‘voor jou tien anderen’. Ik vind dat jammer. Je bent in de eerste plaats een financiële dienstverlener. Het is goed om streng te zijn, maar arrogantie is misplaatst. Je wilt een klant die meedenkt, proactief is en zorgvuldig in zijn processen. Daarin kun je hem helpen. Bij Brouwers gebruiken we projectmanagement-tools om de planning te monitoren. De klant krijgt alle data, wij geven onze verwachtingen aan. Dat traject bewandelen we samen met de klant. Vaak is het een familiebedrijf, waar je korte lijnen met de dga hebt. Samen nemen we de plannen door. Zo krijg je meer interactie. Klanten gaan aangeven wat misschien slimmer kan. Het zorgt er ook voor dat de klant zich eerder meldt bij problemen.”

Worden klanten anders gewogen? Jassies vindt van wel. “De lat ligt voor accountants steeds hoger. De maatschappij vraagt om een strenge selectie van klanten. We kijken zelf ook steeds kritischer naar klanten. Past die bij ons? En willen we die relatie continueren? We hebben een eigen assessmentprogramma waarmee we klanten beoordelen: FRIS. Dat staat voor *fun, risk, income* en *stress*. Hoe prettig is de werksituatie? Wat is het risicoprofiel? Is de vergoeding in overeenstemming met de uren die we aan de klant besteden? Die funscore is

subjectief, maar als medewerkers niet voor die klant willen werken omdat die zich heel autoritair en intimiderend opstelt, loop je het risico dat ze bij je weggaan. Je luistert naar je medewerkers, maar ook naar je klant. Als je een klant aanspreekt op zijn gedrag, volgt er vaak bewustwording. Je geeft de klant de mogelijkheid om te veranderen. Die FRIS-analyse geeft ons de mogelijkheid om kritisch naar de klantportefeuille te kijken. Willen we in de huidige formatie door met die klanten? Het is nog niet gebeurd dat we afscheid nemen van bestaande klanten, maar het is wel iets waar we naar kijken.”

Geen huwelijk

Ook bij Forvis Mazars wordt naar de funfactor gekeken. Het is een van de drie F-en - naast *firm risk* en *finance* - waarop een klant wordt beoordeeld. *Firm risk* gaat over het risicoprofiel. In welke sector is de klant actief? Zijn er rode vlaggen? *Finance* gaat over de vergoeding versus de geleverde inspanning. Onder *fun* schaaft Forvis Mazars niet alleen het werkplezier van de medewerkers. “De klant moet in de samenwerking ook de juiste fun ervaren”, aldus André de Regt, chief compliance, quality monitoring and riskmanager bij Forvis Mazars. “Je moet uitdagen, een spiegel voorhouden. Bijvoorbeeld door met behulp van data-analysetools relaties zichtbaar maken tussen verschillende stromen die de klant zelf nog niet zag. Daarin heeft die klant ook lol. Dat motiveert om alles op tijd aan te leveren. Je gaat van een funfactor naar een gunfactor.”

De aandacht voor hoe medewerkers hun relatie met de klant ervaren is groter dan vroeger, aldus De Regt. “Vijf jaar geleden keken kantoren vooral naar finance en het risicoprofiel. Dan werd er pas naar de klant-



AFM KIJKT NAAR CLIËNTACCEPTATIE DOOR KANTOREN

Accountantsorganisaties met een reguliere AFM-vergunning moeten kritisch kijken naar hun cliëntacceptatieproces.

Dat bleek medio december 2022 uit een eerste onderzoek hiernaar door de Autoriteit Financiële Markten (AFM). Bij een meerderheid van de onderzochte accountantskantoren was het proces nog niet op orde. De toezichthouder keek bij dertig kantoren naar in totaal 83 dossiers voor cliëntacceptatie bij controleopdrachten. 71 daarvan vertoonden tekortkomingen. Meer over het onderzoek is te vinden op [Accountant.nl](https://www.accountant.nl).

relatie gekeken als er echt een grens was overschreden en er veel gedoe was met een klant. Bijvoorbeeld dat je bij wijze van spreken met het hele team bij een klant zit en maar de helft van de op te leveren stukken op dat moment beschikbaar is. Tegenwoordig wordt veel duidelijker gecommuniceerd wat we van elkaar verwachten. Als er iets schort aan de samenwerking, gaan we rond de tafel zitten. We zien dit, hoe ga je dat anders doen? Misschien moeten we de planning aanpassen. Of nog duidelijker opschrijven wat we van de klant verwachten. De relatie is gelijkwaardiger geworden. Wanneer je na drie jaar nog steeds geen verbetering ziet, kan je afscheid nemen. Dat hoeft niet ingewikkeld te zijn. Het is een contract, geen huwelijk tot de dood ons scheidt. Zolang je het maar helder communiceert.”

Onderbuik

“Wij zitten kritisch in de wedstrijd”, zegt Frank Felten, risk and compliance officer bij Baker Tilly. “Klantacceptatie krijgt veel aandacht. We houden sessies met de professionals over de *risk appetite*. Er is het formele traject met procedures, inclusief het achtergrondonderzoek naar de klant zodat je een breed *assessment* kan doen, maar we luisteren ook naar het onderbuikgevoel van collega’s. Dat heeft alles te maken met gedrag en chemie. Zonder goed gevoel moet je er niet aan beginnen. Als een onder-

neming wordt gerund door een zonekoning hangen risico’s samen met die persoon, omdat zo iemand geen tegenspraak duldt. Soms maakt het hem niet uit wat hij moet betalen. Dat is echt een rode vlag. Hij hoopt dat je als accountant daarna doet wat hij zegt. Heb je een klant waar niemand van onze mensen naar toe wil? Heb je moeite om voor die klant een team samen te stellen? Dat zijn allemaal indicatoren waardoor je liever niet met een klant in zee wilt. Ik heb een gezegde: de klant is koning, maar wij zijn keizer.”

Om potentiële problemen zo vroeg mogelijk te signaleren, is binnen Baker Tilly een voorvallen-management-systeem ingevoerd. Dat levert ook nuttige informatie op over de relatie met de klant. Zo meldt de accountant het bijvoorbeeld als de klant gegevens te laat levert of ergens ontevreden over is. Ook een onverwachte vragenbrief van de fiscus aan de klant kan een aanleiding zijn. Het voorvallen-management-systeem levert een bron van informatie op

waar de afdelingen *risk and compliance* en *legal* zich over buigen. “Is dit een verrassing? Hoe gaan we hiermee om? En wat betekent het voor het risicoprofiel van de klant?”, aldus Felten. “We leren van onze aanpak dat je de klant kan opvoeden. Bijvoorbeeld wanneer een klant een grote teruggave van de fiscus krijgt waarop hij geen recht heeft. Daar gaan we niet in mee. Als we er met de klant niet uitkomen, verbreken we in het uiterste geval de relatie. Door die houding ziet de klant wat onze rol is als vertrouwenspersoon van het maatschappelijk verkeer. Hij snapt wat we van hem verwachten. De relatie wordt respectvoller.” ←



‘Vijf jaar geleden keken kantoren vooral naar finance en het risicoprofiel. Dan werd er pas naar de klantrelatie gekeken als er echt een grens was overschreden.’

‘Samen beter’, was een van de motto’s bij het toenmalige Moret & Limperg, de eerste werkgever van Hugo Hollander (60). Het is hem altijd bijgebleven en nog steeds een rode draad in de manier waarop hij partner en accountant wil zijn. Na ruim dertig jaar voor de big four te hebben gewerkt, begon hij in 2016 zijn eigen accountantskantoor met de veelzeggende naam Share Impact Accountants. “Het leukste van dit werk is dat je maatschappelijk relevant bent en het samen met anderen mag doen.”

TEKST JAN-WILLEM WITS BEELD CHRISTIAN KEIJSERS

‘Dit gesprek mag niet alleen over mij gaan’

"Anvankelijk wilde ik na mijn middelbare school als officier in opleiding bij de marine, maar ik kwam er als jonge adelborst al snel achter dat ik daar niet thuis hoorde. Ik rolde toen het accountantsvak in. Ik kreeg het ook niet van huis mee. Mijn vader werkte als vertegenwoordiger in technische apparatuur en mijn moeder was thuis, ook omdat mijn autistische broer veel aandacht nodig had en mijn vader een groot deel van mijn jeugd niet bij ons woonde. Als kleuterjuf heeft ze zich later tot predikant ontwikkeld. Ze staat nog steeds, met haar bijna negentig jaar, regelmatig op de kansel.”

Curaçao

“Na zes jaar bij Moret & Limperg kwam ik voor mijn gevoel op een dood spoor terecht. Ik weet dat veel accountants hun hele leven lang bij dezelfde organisatie blijven, maar dat heeft mij nooit weerhouden om naar mijn intuïtie te luisteren en een andere plek te zoeken als het niet goed meer voelde. Kennelijk heb ik van tijd tot tijd ook een nieuwe uitdaging nodig. Die kreeg ik bij KPMG, toen ik in 1992 naar Curaçao kon verhuizen. Het internationale heeft mij altijd erg aangetrokken. Daar werkte ik vier jaar, daarna kwam ik met mijn toenmalige vrouw en twee jonge kinderen terug naar Nederland.

Het enorme hoofdkantoor van KPMG in Amstelveen voelde aan als een gesloten bastion. Daarop besloot ik weer te bewegen. In 2002 ging ik terug naar wat inmiddels EY was geworden, werd ik partner en gaf ik de laatste jaren leiding aan de duurzaamheidstak, als opvolger van Dick de Waard. Jarenlang werd daar door de andere partners met argusogen naar gekeken. Kan je daarmee ooit geld verdienen? Dat is nu nauwelijks meer voor te stellen.”

Opschrijfboekje

“Ik was voorzitter van kantoor Den Haag, wat altijd een eigen en hele plezierige plek binnen EY had. →



**‘Jonge mensen
kijken ook naar wat
er gebeurt in het
partnerschap en zien
dat het hoge inkomen
niet altijd opweegt
tegen de risico’s en
werkdruk.’**

‘Achteraf was het een heel verstandige keuze dat ik bij de big four ben weggegaan.’

In 2015 ging ik met een bijzondere leiderschapsreis in Zuid-Afrika mee, met alleen het hoogst noodzakelijke en een slaapplek in de open lucht. ‘Wat zou ik eigenlijk met de rest van mijn leven willen?’, noteerde ik in een opschrijfboekje dat ik nog steeds heb. Doorgaan als partner of een nieuwe weg inslaan? In gesprekken met de toenmalige leiding van EY besloot ik toen mijn eigen weg te volgen. Op zich voelde dat wel verdrietig en onzeker, ook omdat ik 52 jaar was en dus niet op de bank kon blijven zitten. Ik investeerde toen in een exotische theewinkel, maar het was wel helder dat ik daarvan niet kon leven. Uiteindelijk heb ik besloten om een eigen accountantskantoor te beginnen. Maar wel een kantoor echt anders dan de big four en volledig gericht op de maatschappelijke functie van de accountant.”

Procesbegeleider

“Achteraf was het een heel verstandige keuze dat ik bij de big four ben weggegaan. Je maakt toch deel uit van een systeem, waarin het partnerschap en alles wat daarbij hoort het allerbelangrijkste is. Dat doet soms rare dingen met mensen. Slechts 1,3 procent van de Nederlandse beroepsbevolking verdient meer dan een ton. De partners bij een groot accountantskantoor gaan met een veelvoud naar huis en lijken te vergeten dat dat enorme bedragen zijn. Ook ik had in die tijd een dergelijk inkomen, maar door de ontwikkelingen rond duurzaamheid

werd het bij mij duidelijk dat dit voor mij persoonlijk niet een bestendig businessmodel is. Bij een fiscalist of een advocaat kan je nog uitleggen dat zij hun factuur voor de cliënt terugverdienen. De auditpartners bij de grote kantoren zijn toch vooral procesbegeleider.”

Carrière

“Het is een prachtige reis, als je na hard werken op je 35ste partner wordt bij een van de grote kantoren. Keerzijde is dat je vaak op je 55ste plaats moet maken voor nieuwe partners. In die twintig jaar moet je het verdienen. Het risico dat het verkeerd gaat, is veel groter dan vroeger. Dat zag je dit jaar bij een van de big four in Nederland, waar de partners een miljoenenboete van de Amerikaanse audit regulator PCAOB kregen waaraan iedereen moest meebetalen. Maar ook individuele partners zijn veel kwetsbaarder. Het vinden van een goed team om je bij de opdracht terzijde te staan is cruciaal en dat wordt steeds ingewikkelder. Trainees kiezen na een aantal jaren en veel overuren vaak niet meer om verder te gaan in de accountancy. Jonge mensen kijken ook naar wat er gebeurt in het partnerschap en zien dat het hoge inkomen niet altijd opweegt tegen de risico's en werkdruk.”

Keukentafel

“Ik begon in 2016 letterlijk aan de keukentafel. Het was voor mij meteen helder dat ik het anders wilde doen.

Kwaliteit en de maatschappelijke rol van de accountant stonden en staan echt voorop. Dit werkt door in alles, zoals ons (lage) *leveragemodel*, cliënt-acceptatie gericht op bedrijven met maatschappelijke relevantie en focus op onafhankelijkheid. Gekscherend hebben we het op kantoor soms over onze *unbalanced score card*, omdat we onze prestaties voor 40 procent aan kwaliteit relateren en niet de gebruikelijke 25 procent. We doen in principe alleen audits. Voor andere disciplines maken wij gebruik van een netwerk van specialisten. We werken vooral voor maatschappelijke organisaties, in de culturele sector bijvoorbeeld. En we leggen nu de laatste hand aan voorbereidingen om een B Corp (*social impact-certificering*) te worden. Hiermee willen wij ons eigen profiel onderstrepen. Daarbij hoort ook een ander verdienmodel en een andere partnerbeloning. Ik zou het niet kunnen uitleggen aan mijn opdrachtgevers, die vrijwel altijd onder de Wnt vallen, wanneer ik veel meer verdien dan de directeur. Ik heb een prima inkomen, maar het meeste van de overwinst gaat terug in het bedrijf, om te kunnen investeren in innovatie, personeel, opleidingen en duurzaamheid.”

Buurman

“*Share impact* kwam uit de startblokken door mijn ontmoeting met Erik Arxhoek, die bij Deloitte was weggegaan. We konden echt lezen en schrijven met elkaar. Buurman en



CV

Hugo Hollander werd in 1964 geboren en groeide op in Den Haag. Na de middelbare school en een korte flirt met de Koninklijke Marine ging hij in 1984 werken bij Moret & Limperg, naast zijn accountantsopleiding bij het NIVRA. In 1989 kwam hij in dienst bij KPMG, aanvankelijk in Gouda en daarna op Curaçao. Na zijn terugkeer in Nederland startte hij bij de bankensector van KPMG in Amstelveen. In 1997 keerde hij terug naar EY, waar hij in 2002 partner werd. Van 2006 tot en met 2012 was hij kantoorvoorzitter Den Haag en daarna verantwoordelijk voor de duurzaamheidsafdeling van EY. In 2016 begon hij voor zichzelf, samen met Erik Arxhoek. Hugo is ook kwaliteitstoetsers van andere accountantskantoren voor de NBA en vervulde verschillende rollen als commissaris en toezichthouder. Hij is getrouwd met Wendy van Bodegom, heeft samen met haar een samengesteld gezin en zeven volwassen kinderen. Hij woont in Rotterdam.

Buurman werden we op kantoor met een grijs genoemd. In 2020 hebben we voor het eerst een periodieke medische keuring laten doen, een gebruik dat ik kende van EY. Bij Erik was het mis. Prostaatkanker. Twee en een half jaar later was het voorbij. Ik was in Londen toen ik het telefoontje kreeg en heb in de metro zitten huilen. Samen met de vier medewerkers van het eerste uur, die Erik actief meemaakten, sta ik nog regelmatig bij hem stil. Zijn devies 'Standvastig als het moet, pragmatisch als het kan',

staat op een tegeltje op ons kantoor, als eerbetoon voor Erik. Ik heb enkele maanden geleden in een interview met het FD over hem verteld. Het was ontroerend hoeveel positieve reacties ik daarop kreeg, ook van en voor zijn vrouw en kinderen, die ik vooraf om toestemming had gevraagd."

Lifeline

"Wij hebben een open en mensgerichte cultuur en zijn een divers en inclusief kantoor. Ik heb steeds meer ontdekt dat dat het beste past bij wie

en wat ik wil zijn. Ik wil weten wat mensen drijft, verbinding maken en diversiteit en inclusiviteit voorop stellen. We hebben nu dertig medewerkers, waarvan een groot aantal een buitenlandse achtergrond heeft. Dat is niet alleen een bewuste keuze, maar ook een absolute noodzaak. Nieuwe mensen zijn de *lifeline* van ons bedrijf om verder te kunnen groeien. Die krijg je niet door alleen op de Nederlandse arbeidsmarkt te zoeken. Ik ben zelfs naar het buitenland gegaan om zelf ervaren mensen te werven." →

Vastgoedfinanciering: gemakkelijk, veilig en volwassen

Vastgoedfinanciering via Briqwise biedt een volwaardig alternatief voor bankfinanciering. Een ondernemer kan zijn vastgoed als onderpand gebruiken om bijvoorbeeld een overname te financieren of werkkapitaal te vergroten. Platforms zoals Briqwise brengen investeerders en ondernemers direct met elkaar in contact. De rente wordt bepaald door vraag en aanbod en ligt gemiddeld rond de 7% per jaar.

Non-bancaire financiering vervult een behoefte

Banken financieren steeds minder vaak MKB-ondernemingen vanwege aangescherpte regelgeving. Hierdoor richten steeds meer ondernemers zich op non-bancaire financiering, die flexibeler en sneller is. Vastgoedfinanciering groeit in populariteit binnen deze sector, omdat het tastbaar vastgoed als onderpand biedt, wat het risico verlaagt.

Werkwijze van vastgoedfinanciering

Briqwise beoordeelt financieringsaanvragen zorgvuldig en plaatst acceptabele proposities op het platform. Zodra investeerders interesse tonen, wordt de financiering tot stand gebracht zonder tussenkomst van een bank. De afspraken worden vastgelegd en door een notaris bekrachtigd. De investeerder krijgt het eerste recht van hypotheek, en Briqwise draagt het debiteurenrisico.

Veiligheid en vertrouwen

Briqwise heeft in 2024 de ECSP-vergunning van de AFM ontvangen, wat een belangrijke stap is voor het vertrouwen in non-bancaire financiering. Deze vergunning waarborgt transparantie, naleving van wet- en regelgeving, en bescherming van investeerders. Dankzij zorgvuldige procedures en onafhankelijk getaxeerde onderpanden is vastgoedfinanciering via Briqwise een betrouwbare keuze voor zowel ondernemers als investeerders.

Soms is financiering bedoeld voor vastgoed, maar het kan ook dienen voor andere bedrijfsdoeleinden, zoals werkkapitaal.

Wat vindt de accountancy?

Accountant Gerrit Veeneman van Boon accountants en belastingadviseurs bespreekt de opkomst van vastgoedfinanciering en non-bancaire financiering. Hij waardeert de mogelijkheden van vastgoedfinanciering, maar wijst op de verwarring rond het begrip. Soms is financiering bedoeld voor vastgoed, maar het kan ook dienen voor andere bedrijfsdoeleinden, zoals werkkapitaal. Veeneman stelt voor om dit duidelijker te benoemen als "bedrijfsfinanciering met vastgoed als onderpand". Accountants helpen klanten bij het identificeren van financiële behoeften, zoals tekorten aan werkkapitaal, en adviseren over financieringsopties. Hoewel ondernemers vaak eerst hun huisbankier benaderen, wordt vastgoedfinanciering steeds populairder vanwege de snelheid en flexibiliteit, vooral in sectoren zoals horeca en detailhandel. Belastingtechnisch vallen leningen uit vastgoedfinanciering onder Box 3. Door recente wijzigingen zal de belasting over het werkelijke rendement worden geheven in plaats van een forfaitair rendement. Beleggers kunnen echter tot 2027 kiezen voor de meest gunstige optie. Veeneman benadrukt het verschil tussen vastgoedfinanciering en direct beleggen in onroerend goed. Vastgoedfinanciering biedt voorspelbare rendementen, terwijl direct beleggen afhankelijk is van waarde- en onderhoudskosten. De keuze tussen beide hangt af van de risicobereidheid van de belegger.



Geïnteresseerd in een vastgoedinvestering via Briqwise? Meld je aan op www.briqwise.com en ontvang per e-mail ons actuele aanbod van te financieren objecten. Liever direct een financiering verstrekken? Dat kan natuurlijk ook. Bel 085-1303786 of mail ons naar info@briqwise.com.



MET HART EN ZIEL

“Met meer persoonlijke en kwetsbare verhalen kan de sector meer begrip en sympathie verwerven dan met de stoicijnse opstelling die nu domineert”, schreef Jan-Willem Wits in 2021 in een opiniebijdrage op Accountant.nl. Voor Accountant pakt hij via een reeks interviews zelf de handschoen op. Wits heeft een eigen adviesbureau en werkte als communicatieadviseur eerder onder meer voor KPMG en EY.

‘Ik begrijp dat een investeerder de efficiency kan verhogen, maar dat is ons doel niet.’

Ambacht

“De gemiddelde leeftijd ligt bij ons tussen de 25 en 35 jaar. Een accountant is echt een ambachtsman en daarom is het fantastisch om in een soort meester-gezel-verhouding jonge mensen het vak te leren. Dat begint al met iets heel basaal als het schrijven van een goede en leesbare brief. Ik ben ook geen partner die de hele dag in zijn kantoor zit. Bij de klant of in ons openplankantoor schuif ik gewoon aan waar er plek is en help mee wanneer daaraan behoefte is. Zeker in deze tijd moet je echt zuinig zijn op je mensen. Sommigen werkten eerst bij de grote kantoren en hadden na het eerste kwartaal driehonderd overuren staan! Dan pleeg je gewoon roofovername op mensen. Erik en ik hebben dat direct afgeschaft. Een gezonde werk-leven-balans is essentieel om goed werk in continuïteit te kunnen leveren.”

Krapte

“Door ons eigen profiel en specialisatie op woningcorporaties en gesubsidieerde instellingen weten steeds meer organisaties ons te vinden. Soms krijg ik wel drie of vier keer per

week een telefoontje, omdat organisaties op zoek zijn naar een nieuwe accountant. Deels omdat de grote accountantskantoren kiezen voor grotere opdrachten, maar ook omdat veel middelgrote en kleinere accountantsorganisaties zich steeds meer focussen op het mkb. Bijna alle organisaties, waar wij voor werken, hebben te maken met subsidies en bijzondere geldstromen. Dat vinden accountants maar lastig en ingewikkeld. Dat baart mij wel zorgen. De oobmarkt is al heel klein en ik voorzie dat ook voor de kleinere en/of complexere wettelijke controles het steeds lastiger wordt om een accountant te vinden. Natuurlijk moeten alle organisaties die de wettelijke status hebben, waaronder woningcorporaties en gesubsidieerde organisaties, tegen redelijke voorwaarden een accountant kunnen vinden om de boeken te controleren. Ook dat is een publiek belang.”

Private equity

“Als het blijft lukken om nieuwe gemotiveerde mensen te vinden, willen we zeker groeien. Andere kantoren willen weleens over een

fusie spreken. Door die gesprekken aan te gaan zie je helder de verschillen in cultuur, bedrijfsvoering en kwaliteit, waaraan wij allemaal sterk hechten. Waarom zou je dan samengaan? Natuurlijk zie ik de consolidatieslagen in onze sector die worden aangejaagd door private-equitypartijen. Op zich begrijp ik het voordeel van extra kapitaal, om daarmee groei en innovatie mogelijk te maken. Ik heb ze zelf ook periodiek aan de lijn gehad. Ik begrijp dat een investeerder de efficiency kan verhogen, maar dat is ons doel niet. Ik verwacht wel dat de AFM de boel goed in de gaten houdt en vooral oplet dat het sturen op kpi's niet ten koste gaat van de kwaliteit. Bij een dierenarts, waar private equity heel actief is en waarvan we allemaal de gevolgen zien, kunnen mensen nog de keuze krijgen om een bepaalde behandeling wel of niet te doen. Bij een verplichte controle heb je die vrijheid niet. Ik kan geen concessies doen aan de controlestandaarden, omdat een externe investeerder vindt dat ik meer rendement moet maken. Dan kan ik net zo goed meteen mijn vergunning bij de AFM inleveren.” ←



Baarmoeders

Tijdens de Olympische Spelen was er zoveel ophef over het geslacht van de Algerijnse bokster Imane Khelif, dat het *woke* Algerije als één man achter haar ging staan. Nu zou *gender* op veel terreinen irrelevant moeten zijn, maar in de sport zijn mannen fysiek vaak in het voordeel vergeleken bij vrouwen en is scheiding der seksen gerechtvaardigd.

Sinds 'Pausin Johanna' in 1099 bij het afstijgen van haar paard zou zijn bevallen van een kind, werden nieuwe pausen vóór het kroningsritueel op een speciale stoel gezet. Deze *sedia stercoraria* had een ruime uitsparing in het zitvlak, die een blik van onderaf op de (ontblote) geslachtsdelen mogelijk maakte. Sporters van twijfelachtige kunne werden in het verleden ook aan een vleeskeuring onderworpen. De grens tussen man en vrouw is niet scherp te trekken; ook niet met DNA. *Wokisten* leggen de grens bij de inwendige mens door vrouwen aan te duiden als 'persoon met een baarmoeder'. (Wat mij pijnlijk lijkt voor de vrouwen die geen baarmoeder meer hebben, maar goed.)

Accountant M/V/L/H/B/T/Q/I/A+

Op het kantoor van de NBA stapte ik eens een gender-neutraal toilet binnen. Dat nam ik tenminste aan, toen ik in de ruimte achter de deur een groep mannen rond een vrouw zag staan praten. Dus hoe zit het met accountants? Is het voor hun werkzaamheden relevant of zij een baarmoeder hebben? Voor de diversiteit in een team kan het goed zijn, net als een andere etnische of culturele achtergrond. Dus gemengd teamoverleg in een genderneutrale wc kan prima zijn.

Onlangs werd mij gevraagd op zoek te gaan naar vrouwelijke accountants die een tik op de vingers hadden gekregen van de tuchtrechter wegens een gebrekkige controle. In de tuchtrechtspraak vond ik een oud voorbeeld van een berisping (21/250-4 en 20/132-5) en een halfjaar schorsing begin dit jaar (23/11 Wtra AK). Een tweede klacht uit 2024 werd ongegrond verklaard (23/1522 Wtra AK). Op 18 juli behandelde het College van Beroep voor het bedrijfsleven

een klacht tegen een vrouwelijke partner van een big four-kantoor en twee kantoorgenoten. Wellicht heeft het college hierover al uitspraak gedaan als u dit leest. Het lijkt erop dat vrouwelijke accountants een ondergeschikte rol spelen in de tuchtrechtspraak. Maar wat is het vrouwelijk gehalte van de tuchtrechtspraak eigenlijk en in hoeverre zijn vrouwen daarin ondervertegenwoordigd?

Feminisering

Van de accountants die zijn ingeschreven in het register is 75,4 procent man, 24,6 procent vrouw en 0 procent overig. Naarmate de accountants jonger zijn loopt het percentage vrouwen op: van 2 procent boven de zeventig, tot 40 procent in de jongste categorie.

NBA-leden

Leeftijd	Vrouw	Man	% vrouw
21-30	408	616	40
31-40	1.687	3.667	32
41-50	1.909	4.374	30
51-60	1.363	5.178	21
61-70	150	2.237	6
71+	15	901	2

Bron: NBA Jaarrapport 2023

In de leeftijd tot en met vijftig is gemiddeld 32 procent vrouw. Zo bezien zijn vrouwen bij de Accountantskamer oververtegenwoordigd. Van de 28 leden zijn er vijftien man

Accountantskamer

23/1522 Wtra AK
ECLI:NL:TACAKN:2024:17

Accountantskamer

23/11 Wtra AK
ECLI:NL:TACAKN:2024:4

College van Beroep voor het bedrijfsleven

21/250, 21 251, 21/252, 21/253 en 21/254
ECLI:NL:CBB:2023:532, ECLI:NL:CBB:2023:533 en
ECLI:NL:CBB:2023:534

College van Beroep voor het bedrijfsleven

20/132, 20/133, 20/134 en 20/135
ECLI:NL:CBB:2022:619 en ECLI:NL:CBB:2022:623

(54 procent) en dertien vrouw (46 procent). Onder de accountantsleden van de kamer is de verhouding zes tegen acht, terwijl er één plaatsvervangend voorzitter is van de vrouwelijke kunne tegenover twee mannelijke. De voorzitter is dan weer van het vrouwelijk geslacht.

Het aantal vrouwelijke accountants tegen wie wordt geklaagd, wordt door de Accountantskamer niet bijgehouden, omdat het voor het college niet relevant is. Niettemin is de kamer dit op ons verzoek nagegaan. Van 2009 tot 2018 loopt het absolute aantal klachten op van drie naar veertien per jaar. In 2019 schiet het aantal even omhoog (24) vanwege de vele klachten van één klager tegen enkele (forensische) accountants van een bepaald kantoor. Daarna zakt het weer terug tot zo'n veertien.

Klachten tegen vrouwelijke accountants

Jaartal	Aantal tegen ♀	Totale aantal	%
2020	16	176	9
2021	11	104	10,5
2022	14	139	10
2023	14	134	10

Bron: Accountantskamer

Eén op de tien tuchtklachten wordt dus ingediend tegen een vrouwelijke accountant, terwijl één op de vier accountants

‘Het lijkt erop dat vrouwelijke accountants een ondergeschikte rol spelen in de tuchtrechtspraak.’

een vrouw is. Als tuchtrechtelijke schietschijf heeft de vrouwelijke accountant nog een forse inhaalslag te maken. Hoe gaat de NBA dat voor elkaar krijgen?

Risicomijdend?

Vrouwen plegen minder misdaden dan mannen. In de criminologie wordt dat deels toegeschreven aan vrouwelijke eigenschappen. Zo zouden vrouwen minder risico nemen en zich minder vaak bedienen van onwettige methodes. Tja. In de context van de tuchtrechtspraak vraag je je als eerste af of de vrouwelijke accountant haar werk beter doet dan haar mannelijke collega, of dat zij door haar houding wellicht minder klachten over zich afroept. Denkbaar is ook hier dat vrouwelijke accountants minder scherp aan de wind varen dan mannen. Of dat zij beter reageren op een uitglijder en daardoor een klacht weten te voorkomen. Het kan natuurlijk ook zijn dat vrouwelijke accountants minder vaak een verantwoordelijke positie bekleden en dus ook minder vaak worden aangesproken op een vermeende misser. Zo lang een en ander niet nader is onderzocht, kan het allemaal waar zijn.

De vraag is dan of je het wel wilt weten. Want wat kun je eraan doen? Als je al - zoals in de sport - moet spreken van kansenongelijkheid, zullen genderneutrale klachtloketten bij de Accountantskamer het verschil in ieder geval niet gaan maken. Verder lijkt het mij de hoogste tijd voor een vrouwelijke paus. ←



**‘Ook het BOB heeft
niet de silver
bullet om de
verwachtingskloof
te dichten.’**

GERARD VAN OLPHEN

Tijdens de ledenvergadering van de NBA in juni jl. werd Gerard van Olphen benoemd tot eerste voorzitter van het BOB, het nieuwe belanghebbendenorgaan beroepsreglementering. Zijn eerste opdracht is om de bezetting van het BOB te realiseren. "Het accountantsvak wordt sterk gedomineerd door wet- en regelgeving."

TEKST MARC SCHWEPPE BEELD MICHEL TER WOLBEEK

Het BOB is een belanghebbendenorgaan dat regelgeving toetst aan de behoeften van externe stakeholders. Hoe moet dat in de praktijk gaan werken?

"De regelgeving voor accountants wordt primair opgesteld door het College voor Beroepsreglementering (CB). Maar er zijn ook onderwerpen waarvan stakeholders pro-actief zeggen 'hier verwachten wij iets van het accountantsberoep'. Het BOB zal dus het werk van het CB volgen, maar ook de stem van het maatschappelijk verkeer trachten te zijn. Afwijken van het advies van het BOB mag, maar moet dan wel worden gemotiveerd tegenover de ledenvergadering van de NBA."

Kan de voorzitter van het BOB wel een accountant zijn en wat voor leden krijgen er uiteindelijk zitting in?

"Het is niet strikt noodzakelijk dat de voorzitter een accountant is, maar je moet wel begrijpen waar het vak over gaat. De leden zijn, zeker in het begin, vertegenwoordigers van partijen die je mag verwachten: werkgeversorganisaties, beleggers, het mkb, milieuorganisaties. Vraag die wel wordt gesteld vanuit die partijen, is of ze naderhand gebonden zijn aan standpunten die ze binnen het BOB innemen. Een terechte vraag.

Maatschappelijke organisaties kunnen via consultatie betrokken worden in het regelgevingsproces, maar in het BOB proberen we juist gezamenlijke uitgangspunten te vinden."

Is het verminderen van de regeldruk ook een opdracht van het BOB?

"Ik verwacht dat de discussie over proportionaliteit zeker een plek zal krijgen, bijvoorbeeld als het gaat over regelgeving in het mkb. Het is niet onze opdracht om de regelgeving van accountants te vergemakkelijken of te compliceren, maar om daar waar relevante de stem van de stakeholders te verwoorden. Dat hangt ook samen met maatschappelijke ontwikkelingen, zoals rondom duurzaamheidsinformatie of topinkomens."

Verwacht u dat het kan gaan botsen tussen het BOB en de belangen van het beroep?

"Natuurlijk zal dat soms schuren. Maar ook het BOB heeft niet de silver bullet om de verwachtingskloof te dichten. Soms zijn de verwachtingen van het maatschappelijk verkeer naar accountants niet realistisch en kan het BOB met een advies komen, waar niet alle stakeholders zich in zullen herkennen. En soms worden ook reële verwachtingen van de maatschappij anders gewogen ten opzichte van het belang of de

mogelijkheden van het accountantsberoep. Juist dan zal het BOB dat verwoorden."

Hoe kijkt u als accountant in business naar de rol van de accountant?

"Als ceo of cfo had ik zoveel stakeholders om me heen, dat mijn houding naar de accountant soms was: *don't rock the boat*. Maar als belegger en dus gebruiker van jaarrekeningen vond ik het juist wenselijk als de accountant zich daarover meer zou uitspreken. Het accountantsvak wordt van nature sterk gedomineerd door wet- en regelgeving. Het is wat terughoudend om buiten gebaande paden te treden."

Wat doet Gerard van Olphen als hij niet werkt?

"Ik ben twee jaar geleden gestopt als ceo bij APG, heb nog wel enkele commissariaten. Ik geniet er sindsdien vooral van dat het leven iets langzamer gaat. Ik heb wat meer ruimte om te reizen, te sporten en te lezen, de operationele druk is er niet meer. Toen ik net was gestopt met werken begon ik met het verbouwen van de zolder. Ik kwam er al snel achter dat ik dat niet leuk vond, maar mijn vrouw wilde wel dat ik het afmaakte. Ik wilde mezelf niet terugzien in een aflevering van 'Help, mijn man is klusser', dus dat heb ik maar gedaan." ←

CV

Drs. Gerard van Olphen RA (1962) is sinds 2021 voorzitter van de raad van commissarissen van de Volksbank en commissaris bij verzekeraars ASR en Aegon. Tussen 2016 en 2021 was hij ceo van APG Groep. Eerder was hij bestuursvoorzitter van Vivat Verzekeringen en van SNS Reaal na de nationalisatie en onder meer cfo bij Achmea, NIB Capital en Reaal Verzekeringen. Hij studeerde bedrijfseconomie en accountancy aan de Rijksuniversiteit Groningen en begon zijn carrière bij Amro Bank als EDP-auditor. Hij woont met zijn echtgenote in Hoogland bij Amersfoort.



PE-EVALUATIE

‘Alles staat ter discussie’

De overgang naar het nieuwe PE-systeem zorgt voor verdeeldheid in de beroepsgroep, zo blijkt uit een evaluatie. Iets minder dan de helft van de accountants is negatief over het systeem en 26 procent is positief. Barry van Brenk en Jaap Wassink van de NBA nemen de feedback serieus. “Alles staat ter discussie wat ons betreft. Maar we gaan niet terug naar de urennorm.”

TEKST BJÖRN REMMERSWAAL BEELD VRHL

Vanaf 1 januari 2021 werken alle accountants met het huidige systeem voor permanente educatie (PE). Geen PE-uren meer, maar een persoonlijk leertraject dat het behalen van leerdoelen en het ontwikkelen van competenties centraal stelt. Het oude systeem was volgens de NBA een *input-based*-systeem; een accountant moest veertig PE-uren per jaar behalen, veelal via geaccrediteerde cursussen. Het huidige systeem is een *output-based*-systeem; een model dat meet hoe een lid zich ontwikkelt en reflecteert op die ontwikkeling. In de praktijk betekent het dat accountants jaarlijks een plan van aanpak moeten indienen, waarin zij

op basis van ontwikkelwensen leerdoelen bepalen voor het komende jaar: het PE-portfolio. Een PE-jaar wordt afgesloten met het indienen van een PE-complianceverklaring op MijnNBA. De NBA controleert aan de hand van steekproeven of accountants zich aan de regels houden en doet persoonlijke aanbevelingen, als blijkt dat een portfolio nog niet voldoet.

Duidelijkheid

De overgang naar het huidige systeem is niet zonder slag of stoot gegaan. Accountants verschaffen niet alleen graag duidelijkheid aan hun klanten, maar zijn er zelf ook vaak op gesteld. De invoering van de huidige systema-

tiek brengt die eigenschap naar de oppervlakte: een deel van de accountants geeft aan dat zij het nieuwe systeem niet duidelijk genoeg vinden. Zij zouden graag concrete normen zien, zodat ze precies weten wanneer ze voldoende hebben gedaan. Anderen geven aan meer sturing te willen qua leerdoelen en thema's, om een benodigd basisoniveau aan competenties te garanderen. Sommige accountants zijn ook bang dat er te makkelijk misbruik van het systeem kan worden gemaakt. Critici wijzen in dat verband ook op de recente schandalen rondom het delen van kennistoetsen. Dat het bij de invoering zou kunnen schuren, daar was de beroeps- →

‘Een deel van de accountants geeft aan dat zij het huidige systeem niet duidelijk genoeg vinden.’

organisatie wel vanuit gegaan. De NBA heeft het systeem daarom vanaf 2018 gefaseerd ingevoerd en getest met enkele pilots. Een evaluatie van het PE-systeem zou in 2024 plaatsvinden. Dat proces is nu gaande, onder meer door een PE-enquête (2.500 respondenten) en de NBA-verenigingsconferentie op 10 juni jl. Enkele opvallende uitkomsten van de enquête: 44 procent van de respondenten is negatief, 30 procent is neutraal en 26 procent is positief over het PE-portfolio-systeem. De leeftijdscategorie 36-55 is het meest negatief. Jongere en oudere respondenten zijn daarentegen minder negatief. Vooral respondenten in de werkvelden audit en samenstel/advies zijn gemiddeld genomen negatiever over de systematiek. In de werkvelden directie en finance & control zijn de meningen meer in balans. Volgens de NBA blijkt uit de PE-enquête ook dat leden “sterk verdeeld” zijn over de kennistoets als meetinstrument. De kennistoets wordt door leden in het auditwerkveld niet positief ervaren, terwijl een grote meerderheid binnen die groep het wel een goed meetinstrument vindt voor collega’s in andere werkvelden. Hoe ouder het lid, hoe minder positief over

de kennistoets. Een kwart noemt de toets zelfs “achterhaald” en meent dat moderne alternatieven effectiever zijn. Driekwart van de respondenten ervaart het proces van beoordeling en de terugkoppeling door de NBA echter wel als positief en 82 procent is positief over de behulpzaamheid en deskundigheid van de NBA.

Heldere kaders

Barry van Brenk, teammanager Praktijkopleidingen en Permanente Educatie, en Jaap Wassink, adviseur Lerend beroep en facultymanager Business & Management, zijn binnen de NBA druk bezig met het verzamelen en verwerken van alle feedback die bij leden is opgehaald. Zij zien op basis van die feedback dat accountants behoefte hebben aan heldere kaders, en dat de huidige systematiek voor een deel van de leden niet helder genoeg is. Van Brenk: “We krijgen bijvoorbeeld vaak de vraag wanneer een beoordelaar tevreden is. Dat is iets dat we duidelijker moeten uitleggen, door bijvoorbeeld een transparanter beoordelingsmodel. Het moet concreter worden wat de bedoeling is en wat we willen bereiken en we moeten heel goed communiceren wat de verwachtingen zijn.”

TUCHTRECHTER STRENG OVER PE-PORTFOLIO

De Accountantskamer in Zwolle heeft eind juli 41 accountants bestraft voor het niet voldoen aan de verplichting om een PE-portfolio in te dienen.

Zestien hiervan kregen een waarschuwing, twintig een berisping. Vijf accountants kregen wegens recidive een tijdelijke doorhaling opgelegd. De uitspraak van de tuchtrechter volgt op een klacht van de NBA die in december 2023 werd ingediend tegen de accountants, wegens het niet voldoen aan hun PE-verplichtingen. Meer hierover is te lezen op [Accountant.nl](https://www.accountant.nl).

Wassink onderschrijft dat. “Het is logisch dat het wennen is aan een andere manier van beoordelen. In het begin zagen we dat accountants de ‘oude’ aanpak van het volgen van een bepaald aantal cursussen ook toepasten in de nieuwe systematiek. Maar de nieuwe manier is dat je drie of vier leerdoelen vaststelt aan het begin van het jaar en daarmee vervolgens op verschillende manieren aan het werk gaat. Dat hoeft dus niet per se met cursussen.”

Volgens Wassink geldt een van de kritiekpunten op het huidige systeem, namelijk dat accountants er makkelijk misbruik van zouden kunnen maken, ook voor het oude systeem. “Veel cursussen zaten aan het einde van het jaar ineens vol, om nog net even de benodigde PE-punten te behalen. Dan zag je altijd mensen die met de laptop open tijdens zo’n cursus gewoon druk bezig waren met hun werk. Daarmee wil ik zeggen dat er in elk systeem mensen zijn die de randen opzoeken.”

Terug naar het oude

John Weerdenburg, medeoprichter van adviesorganisatie Auxilium, schreef in een opinie op [Accountant.nl](https://www.accountant.nl) dat hij vindt dat er in de enquête een vraag ontbrak: “Als je mag kiezen tussen het huidige of het vorige PE-systeem, wat heeft dan je voorkeur?”

Wassink en Van Brenk hoeven niet lang na te denken over die vraag. “De oplossing voor uitdagingen in het huidige systeem ligt niet in het overstappen naar het oude systeem, maar het aanvullen en verbeteren van het huidige systeem”, aldus Wassink. “Alles staat wat ons betreft ter discussie, maar we gaan niet terug naar de urennorm. De PE-uren als basis komen niet terug.”

Van Brenk stelt dat de NBA niet fel tegen PE-uren is, maar dat het urensysteem niet goed past bij de

EVALUATIE PE-SYSTEEM

‘Robuust, breed gedragen, toekomstbestendig en efficiënt uitvoerbaar’, dat zijn de vier kaders die de NBA hanteert bij de evaluatie en doorontwikkeling van het PE-systeem.

De NBA gebruikt daarbij de input van de PE-enquête, de verenigingsconferentie, diverse gesprekken in het veld met leden en deskundigen op het gebied van opleiden, ontwikkelen en toetsen.

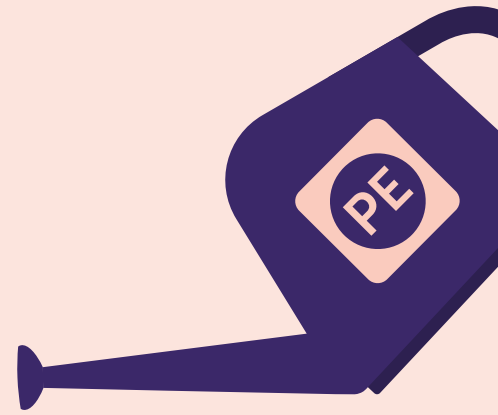
Eind 2024 publiceert de NBA op basis van alle input een beleidsplan en een planning voor een fasegewijze implementatie. De beroepsorganisatie gaat graag in gesprek met leden over het PE-systeem en komt op uitnodiging langs op afdelingen, kringen of (ledengroep)vergaderingen voor een toelichting.

ontwikkeling van het beroep. “We willen een systeem dat robuust genoeg is om mee te bewegen met maatschappelijke ontwikkelingen en dat past bij onze visie op leren. Geen *one size fits all*, maar ruimte voor autonomie, differentiatie per werkveld, vrijheid van leerstijl; dat helpt bij het leren van en met elkaar. Het systeem moet flexibel zijn, maar ook sterk genoeg om strenge kwaliteitsnormen te handhaven. We streven ernaar om een systeem te hebben dat is gericht op kennisoverdracht en ontwikkeling en waarbij niet hoeft te worden gestreefd naar een kwantitatieve norm, maar waar vooral het leren centraal staat.” Een belangrijk aspect van het maken van een PE-portfolio is het vaststellen van de leerdoelen. Een deel van de accountants gaf aan dat moeilijk te vinden. Van Brenk: “Sommige accountants willen een urenreis, omdat zij dat makkelijker vinden. Maar in het oude systeem moest je ook werken met leerdoelen. Je zocht immers niet zomaar een cursus uit, toch? We proberen naar een bredere scala aan leerinterventies te gaan, zoals intervisie, coaching en *learning on the job*. Dat laat zich niet goed vangen in een urennorm. Dit doel van het huidige systeem is wel echt bereikt; er wordt nu op veel meer manieren geleerd dan voorheen. Nog steeds staan trainingen en cursussen hoog in het vaandel, maar een groot percen-

tage leert ook graag via zelfstudie, e-learning en collegiale consultatie.” Faciliteren en keuzevrijheid zijn wat betreft Wassink sleutelwoorden. “We kunnen uiteraard richting geven, bijvoorbeeld door ontwikkelthema’s vast te stellen per werkveld en daarbij ook ondersteuning aanbieden. Maar in dit systeem willen we voldoende vrijheid bieden voor accountants om te kiezen hoe ze hieraan precies invulling geven. We ambiëren een systeem dat werkt voor de hele beroepsgroep, met aandacht voor de specifieke behoeften van verschillende werkvelden.”

Toetsbeleid

Wassink en Van Brenk vinden ook de vragen en zorgen over het toetsbeleid een belangrijk onderwerp, niet in de laatste plaats vanwege alle commotie rondom fraude met toetsen. De NBA doet nader onderzoek naar het toetsen sanctiebeleid. Van Brenk: “We willen leren van de huidige problematiek met toetsfraude. Zo kijken we bijvoorbeeld naar methodes om authenticiteit aan te tonen, zodat we zeker weten of portfolio’s en kennistoetsen daadwerkelijk gemaakt zijn door degenen die ze inleveren. Daarnaast kijken we naar validiteit: is een toets onder de juiste omstandigheden afgenomen? Het is zeer waarschijnlijk dat we in de toekomst een kennistoets in een gecontroleerde omgeving laten



plaatsvinden, zodat aantoonbaar is wie de toets heeft gemaakt, dat er geen telefoons gebruikt zijn, dat soort zaken.”

Wassink maakt de kanttekening dat de flexibiliteit van het werken met portfolio’s niet te veel in het gedrang moet komen bij aanscherping van het toets- en sanctiebeleid. “Dat de werkvelden van accountants sterk verschillen, moet je ook terugzien in de portfolio’s. Er wordt een bepaalde standaard van accountants verwacht, zowel vanuit de maatschappij als bij organisaties en bedrijven. Aan die verwachtingen moeten accountants voldoen.”

Niet dichttimmeren

De komende tijd is de NBA aan de slag met de uitkomsten van de evaluatie, de feedback vanuit de ledenconferentie en nader onderzoek op basis van alle bevindingen. Van Brenk en Wassink benadrukken dat het doel van het huidige systeem in de kern is dat je vakbekwaam blijft en dat accountants bewuste keuzes maken over wat zij willen en moeten leren. “Het doel van dit systeem is dat accountants de vrijheid ervaren om te leren wat ze nodig hebben in hun dagelijkse praktijk”, aldus Wassink. “We gaan het niet dichttimmeren met een grote hoeveelheid aan verplichte onderwerpen. Dat staat haaks op onze insteek en haaks op de ontwikkeling van het beroep, waarbij de kennisbehoefte van accountants juist steeds meer varieert. Wat we wel willen, is ontwikkeling en kwaliteit garanderen.” ←

ING VERSTERKT ZAKELIJKE DIENSTVERLENING AAN ACCOUNTANTS

“ALS BANK WILLEN WE DICHTBIJ DE ACCOUNTANT STAAN”

Een ondernemer wil doelen bereiken en dromen waarmaken. De accountant, de vertrouwde adviseur van het mkb, helpt hem of haar daarbij. Het is dan ook niet verwonderlijk dat ondernemers steeds vaker voor hun investeringsvraagstuk uitkomen bij hun accountant. “Daarom werken we steeds vaker samen”, zegt Arjen Hoekstra van ING.

Sinds september 2021 is Hoekstra hoofd van de afdeling Digital & Remote sales bij ING Business Banking. “In die hoedanigheid ben ik verantwoordelijk voor de, al dan niet digitale, klantbeleving en service naar het mkb en zakelijke intermediairs toe.” Onderzoek van Kantar in opdracht van ING toont aan dat zakelijke intermediairs, waaronder de accountant, een essentiële rol spelen in het bieden van onafhankelijk advies en het vergelijken van financieringsopties. Accountants (32 procent), financieel adviseurs (27 procent) en boekhouders (25 procent) worden het vaakst om advies gevraagd. Hoekstra: “We zijn blij dat ondernemers de accountant zo goed weten te vinden als ze een financieringsbehoefte hebben. Ondernemers waarderen accountants omdat ze de privé en zakelijke situatie van ondernemers goed kennen. Wij werken daarom ook graag met ze samen. Ze hebben de juiste cijfers paraat en kunnen die goed interpreteren. Dit zorgt voor een kansrijkere financieringsaanvraag. Samen kunnen we nog meer ondernemers helpen.”

VERSTERKTE DIENSTVERLENING

In dat licht versterkte ING zijn dienstverlening voor accountants. Hoekstra: “Je hebt nu altijd de mogelijkheid tot persoonlijk contact met een deskundige, zakelijke ING-adviseur door heel Nederland. Daarnaast kun je als accountant, hoe klein of hoe groot je ook bent, gebruikmaken van onze experts bij de Intermediair Zakelijk desk, die ook verder uitgebreid is. Via onze adviseurs bieden wij toegang tot het netwerk van specialisten bij ING. Denk aan sectorspecifieke kennis van onze experts, maar ook experts in leasemogelijkheden, het economisch bureau of fusie- en overnamespecialisten.

Ook kun je als accountant eenvoudig en snel financierings- en lease-aanvragen indienen via de Mijn Intermediair Zakelijk-portal, de persoonlijke digitale omgeving voor elk accountantskantoor. Vaak krijg je dan al meteen duidelijkheid over de haalbaarheid van een kredietaanvraag. Kortom, naar gelang de situatie van jouw ondernemer, kun je als accountant het

passende communicatiekanaal gebruiken om contact met ons te leggen. Schroom daarom niet om een vraag of een financieringsbehoefte vrijblijvend aan ons voor te leggen. Ook daar geldt: hoe klein of groot ook, we denken graag met je mee.”

SPARREN OVER WAT ER MOGELIJK IS

“Als accountant even sparren over wat er mogelijk is?”, vervolgt Hoekstra. “Geen enkel probleem. Veel aanvragen gaan tegenwoordig over duurzame investeringen. Denk aan het verduurzamen van voertuigen, machines of gebouwen. Uit onderzoek van Kantar blijkt dat accountants nog meer van toegevoegde waarde kunnen zijn door meer advies te geven over verduurzaming. Ook daar kunnen we experts bij inschakelen die meekunnen denken over een verduurzamingsvraagstuk. Daarbij komt ook dat je voor een mkb'er vaak een korting kan krijgen op je krediet als deze voor duurzame doeleinden in de bedrijfsvoering wordt gebruikt. Ook daar zou ik



Arjen Hoekstra.

zeggen: ga met ons in gesprek. Accountants waarderen het persoonlijke contact, dat we als bank proactief meedenken en dat er digitale mogelijkheden zijn om financieringen verder snel te regelen. Op die manier merken ze dat we als bank voorspelbaar en betrouwbaar zijn in de kredietaanvragen en de kredietverstrekkingen. Daarbij komt dat we snelheid kunnen bieden. Als je met een aanvraag bij ons komt, hoor je binnen twee werkdagen of de financiering haalbaar is bij ons.”

ONDERNEMERS WILLEN VOORUIT

Ook helpt het volgens ING dat een accountant bij het proces is betrokken. Hoekstra: “Soms weet een ondernemer niet wat deze moet aanleveren of wat er in het proces van hem of haar wordt

verwacht. De accountant heeft overzicht over privé en zakelijk en kan relatief eenvoudig cijfers verzamelen over hoe de onderneming er voorstaat. We werken daarom graag samen met een professional zoals de accountant. Deze kan ook de ondernemer adviseren over de impact van een krediet op de onderneming. Deze weet de geschiedenis van de onderneming en kan de toekomst inschatten. Dat is erg prettig in de samenwerking. Wij helpen daarom graag de accountant om de ondernemers in zijn klantenbestand te bedienen. Ondernemers willen graag vooruit. Ondernemers zien vaak kansen. In een overname, in een investering van een bedrijfsmiddel of in een deal. We beseffen ons dat daar een tijdslimiet aan zit en de ondernemer vaart wil maken. Samen met jou als accountant

maken we die vaart. Daarmee bundelen we advieskracht aan de kracht om de financiering mogelijk te maken.”

Welke droom of doel het ook is, de ondernemer weet vaak zijn accountant te vinden om te kijken wat er mogelijk is. Hoekstra tot slot: “Laat ons altijd bij financieringsaanvragen meekijken. Met ons netwerk van experts, met ons digitaal gemak en het snel geven van duidelijkheid. Of je nu een eenpitter bent of een wat groter accountantskantoor met mkb-klienten. Dat maakt niet uit. Overigens, dit alles komt boven op de dienstverlening die we al hebben naar het mkb toe. Ook via de directe kanalen is men meer dan welkom bij ons. We zijn snel, betrouwbaar en persoonlijk. Wij kijken er naar uit om met je kennis te maken.”

IN BEELD

Portret van een opmerkelijke accountant

TEKST HENK VLAMING BEELD MICHEL TER WOLBEEK

Donna Maas

Niets wilde Donna Maas weten van de accountancy, ook al was haar vader eigenaar van Maas Accountants. “De accountant die op school beroepsvoorlichting kwam geven, was saai.” Haar hart lag bij festivals, waar het bruist van de energie. Maar de opleiding hotel- en eventmanagement werkte ontvullend. Evenementen organiseren was voor haar creatief noch uitdagend. Andere vakken, zoals de horeca of de politie, raakten haar evenmin.

Ze liet zich overhalen om een poosje bij Maas Accountants te werken.

“Toen ontdekte ik al gauw de logica achter de cijfers, de balans die alles vertelt over een bedrijf en een ondernemer. Ik doorzag het allemaal.” Het klantbezoek, waarmee ze al snel kennismaakte, overtuigde haar helemaal. “Eerst naar zzp'ers, die vaak uit passie voor een vak hebben gekozen.

Hun enthousiasme werkte aanstekelijk, waardoor ik vanzelf ging meedenken.”

Hoe groter de klanten, hoe complexer de vragen. De steeds hogere eisen inspireerden Donna om accountancy

te gaan studeren. Vorig jaar behaalde ze haar AA-titel. De verleiding om haar vleugels verder uit te slaan dreef haar naar de uitgang van Maas Accountants, naar EY. “Een nieuw team, andere klanten, andere vragen, andere belangen. Een fantastische omgeving, waar ik veel leerde.”

Maar toen lonkte het partnerschap, want haar vader wilde een stap terugzetten. “Mijn eigen accountantskantoor, werken naar mijn eigen inzichten. Hoe mooi de corporate omgeving ook is, ik koos voor Maas Accountants. We staan voor samenwerking en het verkennen van nieuwe markten, waardoor we steeds vaker voor jonge bedrijven werken.”

Die open houding wil Donna voor de hele accountancy, reden waarom ze in het bestuur van de NBA Young Profs stapte. “Een accountant is iemand die ondernemers enthousiast maakt met financiële kennis en creativiteit.

Zo wil ik zelf zijn en zo kijk ik naar ons vak.” ←

Lees het hele interview met Donna Maas op [Accountant.nl](https://www.accountant.nl).

‘Ik ontdekte al gauw de logica
achter de cijfers, de balans
die alles vertelt over een
bedrijf en een ondernemer.’



Nieuw: Twinfield DossierFlow

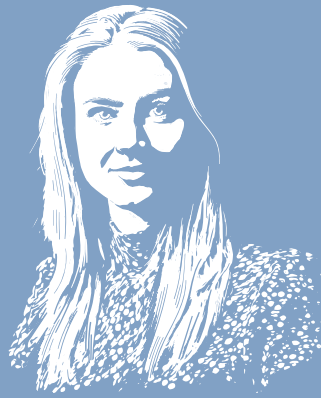


Efficiënt en veilig klantdocumenten verzamelen

Ben je veel tijd kwijt aan klantcommunicatie bij het voorbereiden van aangiftes, controle-opdrachten of WWFT-checks? Dat kan makkelijker! Met Twinfield DossierFlow bespaar je tot 70% tijd. Deze nieuwe tool helpt je om klantgegevens efficiënt, overzichtelijk en veilig te verzamelen. Via gestructureerde vragenlijsten kunnen klanten eenvoudig hun gegevens uploaden, zonder gedoe met e-mails, Word-of Excelbestanden. Ook gevoelige informatie kan nu veilig gedeeld worden. Professioneel, overzichtelijk en veel tijdwinst!



Ontdek het zelf op
twinfield.nl/dossierflow



CHARLIE GROEN

Geen AI maar EA

Ik heb niks met AI, dacht ik. Ik kon me onmogelijk voorstellen dat een machine iets produceert dat baanbrekend innovatief is. Laat staan iets wat ik mooi en creatief vind. Quotes als “GPT-3 was een kleuter, GPT-4 een slimme scholier en GPT-5 zal redeneren op PhD-niveau” (CTO Open-AI), lijken mij mooie praatjes om investeerders mee te lokken.

Toch twijfelde ik na het lezen van *I Am Code*, een dichtbundel van code-davinci-002, het onpolitiek correcte broertje van ChatGPT. Tot mijn verrassing raakten de gedichten me diep. Als een AI kunst kan produceren, dan kan je er wellicht ook wereldproblemen mee oplossen. De ervaring blies nieuw leven in een AI-toekomstdroom waarin alle mensen de tijd hebben om zich breder te ontwikkelen. Econoom John M. Keynes pleitte begin twintigste eeuw al voor een *shift* van een leven gefocust op werk, naar meer tijd om te onderzoeken wat het betekent om goed te leven. Mijn twijfel was echter van korte duur.

Generatieve AI blijkt naast schadelijke bias, privacy- en copyrightscheiding behoorlijk donkere kanten te hebben. De documentaire *Stolen AI* onthult dat de systemen massa's onderbetaalde arbeiders nodig hebben om hun antwoorden te kunnen formuleren. Deze *ghost workers* moeten dag in dag uit enorme datasets opschonen, zoals het filteren van allerlei (onethische) beelden, om onze AI-systemen te trainen. Dat gebeurt onder meer onder de paraplu van Amazons crowdsourcingplatform *Mechanical Turk*. Vernoemd naar de achttiende eeuwse hoax van een schaakmachine, die in werkelijkheid werd bediend door een verborgen mens. Die zogenaamd razendsnelle ontwikkeling van AI gaat blijkbaar niet zonder te beduvelen of uit te buiten.

Mijn resterende hoop vervliegt steeds sneller, als ik bedenkt dat er achter elke innovatie een negatieve impact schuilgaat. Dacht je goed bezig te zijn door elektrisch te rijden? Het noodzakelijke kobalt wordt onder erbarmelijke omstandigheden gemijnd in Congo. Je kleding recyclen? Die belandt ver weg op kledingbergen, waar giftige stoffen vrijkomen terwijl ze de lokale textielindustrie ondermijnen. Avocado in je salade? De hoge vraag uit het Westen naar de vrucht verbruikt veel schaars water en land, wat zorgt voor gewelddadige conflicten. Kortom: als we niet uitkijken, zitten we op een glijdende

schaal richting totale morele uitputting. Een staat van zijn waarin je belandt, wanneer je te vaak je gedrag niet kon laten rijmen met je waarden.

Waar is het medicijn tegen die morele uitputting? Waar zijn de keuzes zonder nevenschade? Is er nog hoop? Jazeker. Door minder datasets van techreuzen te vullen en in plaats daarvan ons meer te richten op elkaar. Dat doe je met Effectief Altruïsme (EA): een beweging om zo effectief mogelijk andere mensen helpen. Binnen het EA-denken zijn er genoeg manieren om duurzame keuzes te maken zonder nevenschade. Geef dus meer (financiële) steun en energie aan mantelzorg, buurtwerk, of stap achter de tap bij de lokale sportvereniging. De mens moet zich meer effectief altruïstisch opstellen, want AI gaat het sowieso niet doen. We leven in een wereld vol tegenstrijdigheden, maar met bewuste keuzes en een ethisch kompas kunnen we het leefbaar houden. Zo blijven we zoeken naar wat het betekent om goed te leven. ←

Charlie G. Groen is praktisch filosoof met een specialisatie in inclusiviteit, strategie en verbindend leiderschap. Per 1 september 2024 werkt zij als expert ethics & awareness bij ABN Amro. Eerder studeerde zij filosofie aan de Universiteit van Amsterdam en de Universiteit Leiden. Charlie is ook actief binnen de NBA-faculty Ethiek, Cultuur en Gedrag en is host van de BusySeasonTalks.

DE THERAPEUTISCHE COACH

De 67-jarige voormalig senior KPMG-partner Stef Kroon is sinds zijn 55ste therapeut en coach en geeft ook tantracursussen. “Als een accountant honderd keer iets doet, dan moet dat eigenlijk altijd goed zijn. De meeste accountants hebben daardoor een neiging naar perfectie en controle. Maar wat zit daarachter? Therapeutisch is dat ontzettend interessant.”

TEKST LUC QUADACKERS BEELD MICHEL TER WOLBEEK

Stef Kroon groeit op in een katholiek gezin, tussen de drukte en het asfalt van de Nieuwendijk in Amsterdam, waar zijn ouders een banketbakkerij runnen. Via twee basisscholen en twee middelbare scholen rondt hij atheneum B af. Dan neemt hij een naar eigen zeggen “merkwaardige” beslissing. “Ik had geen economie in mijn pakket, maar ik koos na het lezen van een half boek over economie toch voor een studie economie aan de Vrije Universiteit. Ik denk dat het kwam door mijn interesse in de werking van geld en hoe het economische leven in elkaar zit.”

Na vijf jaar studeert hij cum laude af als algemeen econoom. Hij kan meteen aan de slag bij de studiedienst van de Postbank. Toch slaat hij dat aanbod af. “Na het behalen van mijn bul voelde ik meer het belang van wat ik thuis had ingeademd: hard werken, ondernemerschap, vakmanschap en financiële onafhankelijkheid. Ik besloot toen om een echt vak te gaan leren. Toen begon ik weer onderaan met bedrijfseconomie, met als duidelijk doel om accountant te worden. Ik wilde op het basisniveau kunnen boekhouden en de totale bedrijfskolom begrijpen. Ik werkte tijdens mijn studie algemene economie al enkele dagen per week als administrateur bij een plasticfabriek. Daar leerde ik facturen maken, btw-aangifte doen en het inboeken van debiteuren en crediteuren. Het zat toen al in mijn karakter om over dat soort dingen het naadje van de kous te willen weten.”

Zelf creëren

In razend tempo rondt Kroon de studie bedrijfseconomie af, begint aan zijn postdoctorale studie tot register-

accountant en start bij de afdeling banktoezicht van De Nederlandsche Bank. “Ik wilde werken op het snijvlak van algemene en bedrijfseconomie. Ik heb daar veel van geleerd, maar ik wilde uiteindelijk toch meer. Ik wilde zelf creëren. Via DNB kende ik inmiddels veel accountants van banken en zo kwam ik bij KPMG terecht.”

Hij is de eerste accountant die zich specialiseert in de bankensector. Door de opkomst van de banken in de Europese markt vestigen zich ook tientallen banken in Amsterdam. Kroon groeit mee met deze ontwikkeling en bouwt een indrukwekkende klantenportefeuille op. “Ik heb als *lead partner* veel grote internationale banken en verzekeraars bediend. Ik heb keihard gewerkt, met veel plezier. Mijn *drive* was om het geld- en bankwezen helemaal tot in de finesses te leren kennen, tot op het hoogste podium van bestuurders en commissarissen van grote concerns. En dat heb ook ik gedaan. Het faillissement van mijn klant Fortis was voor mij de externe *trigger* om te gaan nadenken over stoppen. In mijn dagboeken is te zien dat ik al op mijn 45ste schreef dat ik op mijn vijftigste wilde stoppen. Dat werd uiteindelijk 55 jaar, in 2012. Maar in de jaren negentig merkte ik al dat ik onvoldoende kon ontspannen. Ik kon niet volop genieten, er was altijd gejaagdheid. Ik besepte dat wel, maar je kunt een probleem niet op hetzelfde niveau oplossen, daarvoor is iets anders nodig. Via het personeelsblad van KPMG kwam ik met een Zen-leraar in contact. Hij werd mijn persoonlijke coach. Toen startte ik al met intensieve Zen-meditatie en zelfverkenning.”

Grijzharenpartner

In 2012 ziet Kroon zijn werk als accountant als voltooid en begint ‘het naar binnen keren’ nog meer te roepen.

‘Ze komen bij mij, omdat ze weten dat ik ook succesvol in de wind heb gestaan.’



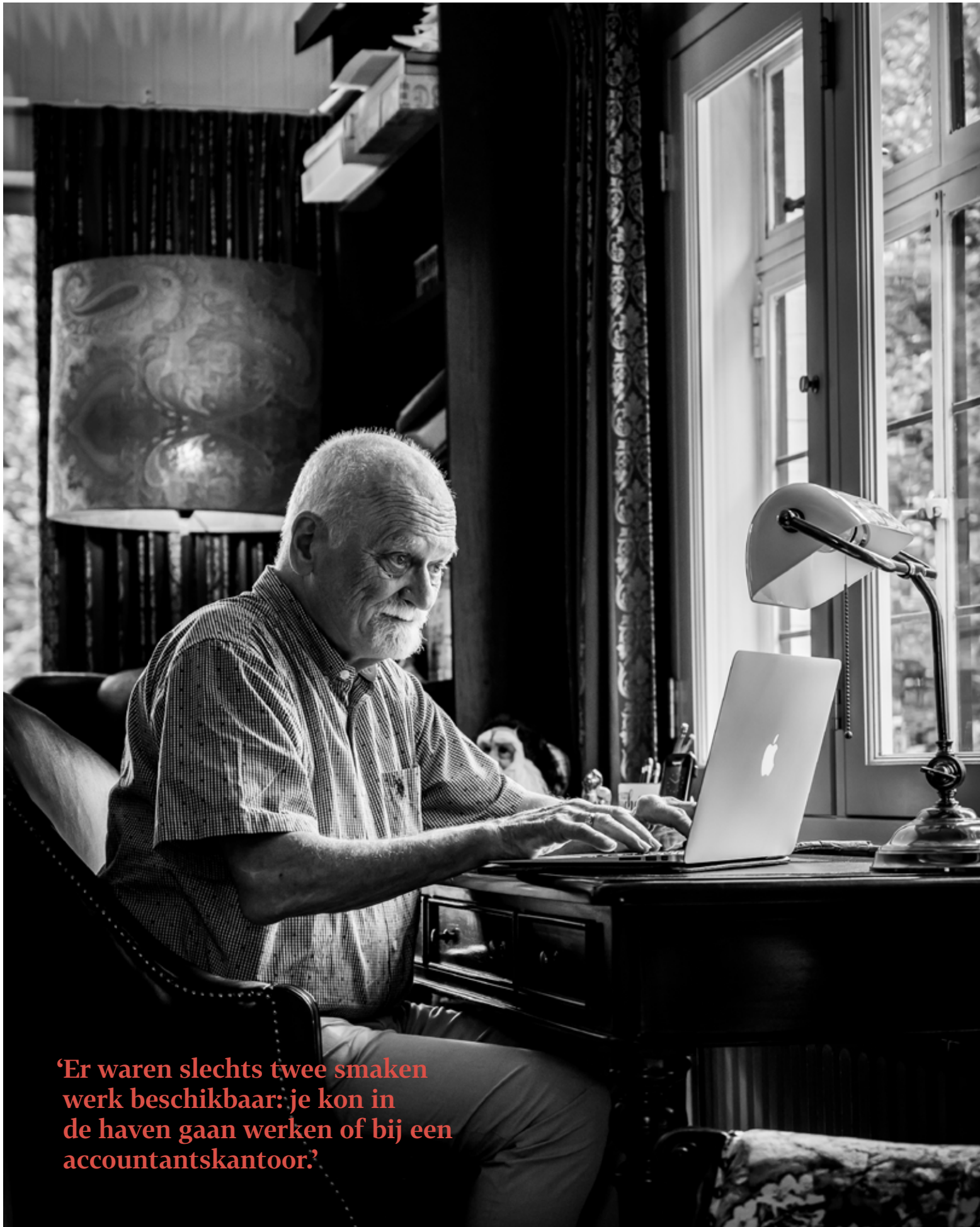
“De normale leeftijd om te vertrekken is 57 jaar, maar ik ben met het bestuur gaan spreken om een regeling te treffen voor een eerder vertrek. Ik volgde coachingopleidingen en ging intern mensen coachen. Ik deed opdrachten als ‘grijzeharenpartner’ naast KPMG-partners, ter ondersteuning. Ik kon zo in enkele jaren uitfaseren en KPMG’ers begeleiden via mijn eigen praktijk. Dat stelde mij in staat om veel ervaring in coaching op te doen.”

Over het algemeen zijn Kroons cliënten senior professionals, ook uit de accountancy. “Ze komen bij mij, omdat ze weten dat ik ook succesvol in de wind heb gestaan. Ik spreek hun taal en dat is gemakkelijk schakelen. Ze zijn vaak een wandelend hoofd, met onvoldoende waarborgen om de balans te bewaken. Dan kun je op een dood spoor terechtkomen, waardoor frustratie ontstaat. Bijvoorbeeld: het hoort bij het wereldje om te streven naar geld en materieel bezit, om het verlangen en de ervaring te hebben het allemaal bij elkaar te vergaren, om status te hebben. Maar ik ken voorbeelden van mannen die meer dan een miljoen verdienen en nog steeds ontevreden zijn. Dan klopt er iets niet. Men heeft wel een gevoel dat het anders moet, maar weet niet goed hoe. Support van iemand die al de weg naar meer bewustwording heeft afgelegd, kan dan helpen. Het onvermijdelijke besef is dat het niet gaat om de materiële zaken. Het gaat om het innerlijk.”

Innerlijk werk te doen

Maar wat ligt ten grondslag aan dit soort problematiek bij accountants? “Je kunt je afvragen wat de karakteristiek van een accountant is”, aldus Kroon. “Vergelijk het met een reclameman. Die mag honderd keer een balletje opgooien. Als 99 balletjes fout zijn en er is er één fantastisch, dan ben je de man. Als een accountant honderd keer iets doet, dan moet dat eigenlijk altijd goed zijn. De meeste accountants hebben daardoor een neiging naar perfectie en controle. Maar wat zit daarachter? Therapeutisch is dat ontzettend interessant. Mogelijk is het de angst om te worden afgewezen. Dat komt ook uit de vroegste jeugd vandaan, men zoekt vaak nog naar de waardering en erkenning van papa en mama. Men zit dan nog in het gekwetste jongetje of meisje en minder in de volwassene. Je kunt echter nooit extern halen wat je vroeger hebt gemist; daarvoor heb je innerlijk werk te doen. Je moet je bewust proberen te worden van waar je je eerder niet bewust van was, je moet nieuw gedrag aanleren op een dieper niveau. Ik vind het fantastisch om samen met mijn cliënten het pad te bewandelen naar meer balans, geluk en zelfrealisatie.”

Meer over Stef Kroon en zijn activiteiten als persoonlijke en zakelijke coach is te vinden via zijn website withalittlehelp.nl. ←



**‘Er waren slechts twee smaken
werk beschikbaar: je kon in
de haven gaan werken of bij een
accountantskantoor.’**

KRASSE KNARREN

Ruim twintig jaar geleden kroop Hans Verkruijse qua gezondheid door het oog van de naald. Helaas is hij daardoor nu minder mobiel, maar het brein van de 75-jarige accountant draait nog steeds op volle toeren. “Mijn interesse lag altijd veel meer bij de potentie van kunstmatige intelligentie.”

TEKST LUC QUADACKERS BEELD MICHEL TER WOLBEEK

‘Informatietechnologie krijgt nog steeds veel te weinig aandacht’

Het zal degenen die Hans Verkruijse kennen niet verbazen: als hij eenmaal begint te praten is hij niet meer te stoppen. Het resultaat is een ‘potpourri’ aan verleden, heden en toekomst van hemzelf en natuurlijk van de accountancy.

Verkruijse wordt geboren in Rotterdam en woont daar ook lange tijd. Zijn vader werkt bij Hobo Faam, een inkooporganisatie voor onder andere mode en klein meubilair, waar hij verantwoordelijk is voor de acceptatie van leden. Dat betreft ook de boekhouding en jaarrekening van de leden. Daar zit volgens Verkruijse mogelijk een stuk achtergrond dat hem zal hebben beïnvloed in zijn keuze voor accountancy. Maar wellicht was de keuze meer pragmatisch. Hij was namelijk lange tijd geheel niet geïnteresseerd in financiën. “Ik heb maar liefst acht jaar gedaan over mijn hbs-B en wilde daarna vliegtuigbouwkunde en ruimtevaarttechniek gaan studeren in Delft. Ik was daar zelfs al ingeschreven, maar ik moest in militaire dienst omdat ik zolang over mijn middelbare school had gedaan. Na mijn afzwaaien, begin jaren zeventig, besloot ik toch maar een andere richting in te slaan. De arbeidsmarkt was toen heel slecht. Van mijn middelbare schoolklas hadden maar twee mensen een baan gevonden en de rest zat in de bijstand. Er waren slechts twee smaken werk beschikbaar: je kon in de haven gaan werken of bij een accountantskantoor. Daar kreeg je het minimumloon.”

In eerste instantie reageert Verkruijse op een vacature bij KPMG en wordt hij uitvoerig getest door een gespecialiseerd bureau. Hij wordt afgekeurd met de conclusie “de sollicitant zal op latere leeftijd bepaalde facetten over het hoofd kunnen gaan zien”. “Die nietszeggende zin is mij altijd bijgebleven. Toen ik bij Van Dien en Co. ging solliciteren kreeg ik te horen dat KPMG helemaal geen mensen nodig had. Maar door het toen nog bestaande reclameverbod was het plaatsen van personeelsadvertenties de enige manier om de naam van je kantoor in de kijker te spelen.”

Verkruijse begint bij Van Dien en Co. in Rotterdam en start met de NIVRA-avondstudie. “Je had op zaterdag en woensdagavond colleges. Verder ging alle vrije tijd op aan studeren, je had overal altijd je boeken bij je. Studenten die nu zeggen dat ze het zwaar hebben, kunnen daar nog een voorbeeld aan nemen. Het werk bestond vooral uit *hard-core* controlewerk, het ouderwetse handwerk: grootboekkaarten opnieuw maken door ‘het uittrekken van *sheets*’, rapporten tegenlezen enzovoort. Het was vaak pokkenwerk. We hadden wel twee loodzware Adler-rekenmachines op kantoor die konden optellen en aftrekken. Als je geluk had kon je die reserveren, maar eentje stond natuurlijk steevast op de partnerkamer en het meeste rekenwerk gebeurde dus met de hand en uit het hoofd. Ik had gelukkig wel veel interessante klanten, zoals de kroegen op de Kruiskade. Nou dan weet je het wel.” →

KRASSE KNARREN

Opkomende automatisering

Na een uitstapje naar een kleiner kantoor vertrekt Verkruisje richting de overheid. "Ik wilde ook de andere kant van de tafel van het beroep beter leren kennen, meer bedrijven zien. Toen ben ik overgestapt naar de accountantsdienst van het ministerie van Economische Zaken. Dat was in de tijd van de IPR, de investeringspremie-regeling. Ondernemingen konden 25 procent terugkrijgen van hun investeringen. Ik heb daar veel ondernemingen van binnen gezien en veel geleerd."

Gezien zijn interesse in de bètavakken lonkt de opkomende automatisering als werkveld. "Ik zag de enorme potentie van automatisering voor bedrijven en zeker ook voor de accountantscontrole. Ik vroeg me steeds meer af waarom we zo veel 'dom werk' deden, terwijl dat ook veel eenvoudiger kon, zeker met de toenemende automatisering. Ik was inmiddels registeraccountant en bij Moret en Limperg zochten ze toen accountants die zich meer bezig wilden houden met automatisering. Ik ben daar aangenomen door de vermaarde Roel Toppen en kreeg intern een internationale opleiding in informatietechnologie. Ik leerde de programmeertaal COBOL en moest zelf veel met ponskaarten in de weer. Daardoor leer je zeer zorgvuldig werken, want als het niet goed was, moest je meestal helemaal opnieuw beginnen."

Zijn carrière verloopt crescendo. Na Rotterdam wordt hij partner met als werkerrein Limburg, met name vanuit Heerlen, waar het kantoor onder andere ABP, DSM en Gasunie als klant heeft. Verkruisje doet veel werk op het gebied van *electronic data processing* (EDP). Vanaf die tijd wordt hij overigens ook actief als zeer geliefd hoofddocent aan de, toen nog, Rijksuniversiteit Limburg. En hij is actief betrokken bij de oprichting van NOREA. Na enkele jaren Limburg verkast hij naar Apeldoorn, waar hij overigens nu nog steeds woont, om daar een vestiging uit te bouwen. "In 1995 ben ik daarna door toenmalig bestuursvoorzitter André Bindenga naar kantoor Rotterdam gehaald, om daar de vaktechnische kant van de accountantscontrole verder op te tuigen. Als ik het me goed herinner was daar toen maar anderhalve man en een paardenkop mee bezig. De verslaggevingskant stond wel al veel beter in de steigers." Als je het 21 pagina's tellende curriculum vitae van Verkruisje bekijkt, is duidelijk te zien dat vanaf dat moment zijn betrokkenheid bij de nationale en internationale vaktechniek en regelgeving explodeert. Bij het NIVRA bestiert hij jarenlang de Commissie Controlevraagstukken en Richtlijnen (CCR). En jarenlang vliegt Verkruisje de wereld over voor zijn werk bij de IAASB. Een van zijn kasten is dan ook rijkelijk gevuld met de welbekende porseleinen jeneverflesjes van de KLM.

Een van je belangrijkste activiteiten is altijd de controle-regelgeving geweest. Waarom hebben we die regels eigenlijk allemaal nodig?

"De essentie bevindt zich eigenlijk in enkele van de standaarden, zoals Standaard 315 en 700. Heel veel van de omvangrijke inhoud geldt in feite ter verduidelijking, of voor situaties die niet altijd aan de orde zijn. Tegen studenten zeg ik vaak dat als je als klein kantoor zelfstandig wilt werken en een nette accountantsverklaring wilt afgeven, dat je dan een *Handboek Soldaat* nodig hebt. Nou, het enige wat je dan hoeft te doen is de bundel met Standaarden te pakken en weg te strepen wat niet van toepassing is, dan houd je gewoon klip en klaar een controlemethodologie over, die je wel nog verder moet invullen."

Over de vastlegging daarvan in dossiers heb je wel een duidelijke mening.

"Inderdaad. Volgens mij kan een goede accountant prima een adequate verklaring afgeven. Het bewijzen daarvan in een rechtszaak is echter een ander verhaal. Ik heb daar regelmatig over gesteggeld met de AFM. Je kunt niet alles documenteren. Je moet documenteren wat je kunt documenteren. Je moet je *train of thought* vastleggen over hoe je tot je conclusies bent gekomen. Maar hoe kan een accountant zijn impliciete kennis opschrijven? Dat gaat per definitie niet. En ik heb ook problemen met de okb, de opdrachtgerichte kwaliteitsbeoordeling. Hoe kan een accountant in beperkte tijd op overkoepelende wijze iets zinnigs zeggen over een zeer complexe audit waarbij hij niet op de werkvloer betrokken is en hij geen contacten heeft met de cliënt? Dat is gewoonweg niet realistisch."

Naast de regelgeving is jouw voorliefde altijd blijven uitgaan naar informatietechnologie. Welke ontwikkelingen zag en zie je daar?

"Eerlijk gezegd heeft de jaarrekening, waarin vooral wordt teruggekeken op de afgelopen periode, mij altijd veel minder geïnteresseerd dan de informatietechnologie die ervoor zorgt dat een onderneming goede beslissingen kan nemen. Neem de verslaggevingsregels. Met de verschillende regels, zoals IFRS, RJ, US-GAAP, Islamic-GAAP, kunnen tig verschillende vermogens en winsten worden gepresenteerd. Welke is de juiste? Mijn interesse lag altijd veel meer bij de potentie van kunstmatige intelligentie, vooral bij neurale netwerken die werken zoals ook onze hersenen werken. Accountants moeten iets zeggen over gegevens waarin ook best fouten mogen zitten. In de harde informatietechnologie is dat niet het uitgangspunt. Vanaf eind jaren tachtig ben ik daarom met anderen steeds bezig geweest met het bouwen van allerlei zelflerende systemen."



‘Misschien komt mijn langgekoesterde droom nog eens uit om een science fiction-boek te schrijven.’

Het was soms vechten tegen de bierkaai, maar zeker internationaal volgde menige presentatie op congressen en bij grote ondernemingen. Ook in Nederland heeft dat geleid tot innovatieve toepassingen, bijvoorbeeld op het gebied van de aanpak van btw-carrouselfraude bij de Belastingdienst.”

Wat was de essentie van jouw ideeën?

“Waar het ruwweg om gaat, is dat transacties of elementen kunnen worden geschaard onder bepaalde categorieën met prototypische kenmerken. De zaken die daar niet onder vallen, zijn in principe buitenbeentjes en moeten nader onder de loep worden genomen. En het mag ook niet zo zijn dat de prototypische kenmerken van vorige week fundamenteel afwijken van de kenmerken van deze week. Dat kan alleen als bijvoorbeeld een strategisch besluit is genomen. Wij waren denk ik heel vroeg bezig met dit soort ideeën. Gelukkig zie je dat dit steeds meer wordt toegepast, maar we vallen nog veel te vaak terug op de ouderwetse steekproefgedachte. Informatietechnologie krijgt nog steeds veel te weinig aandacht, eigenlijk van alle partijen. Als je alleen al op Accountant.nl kijkt, zie je hoe bar weinig aandacht ervoor bestaat. Ook in de opleiding wordt het nog niet goed genoeg opgepakt.”

Wat vind je van de stand van zaken van het beroep?

“Ik vind accountancy nog steeds een heel mooi beroep.

Buiten wat ik al zei over informatietechnologie heb ik nog wel enkele opmerkingen. Zo is en blijft het geven van advies lastig voor accountants. Uit mijn promotieonderzoek bleek dat zij daarvoor niet de juiste persoonlijkheidskarakteristieken bezitten. Daarvoor zijn dus specialisten nodig. Voor wat betreft de opleiding zie ik zeker heil in een betere afstemming tussen de theoretische en praktische opleiding, zoals nu al op een paar plekken wordt toegepast. En dan noem ik graag ook nog een van mijn stokpaardjes: accountants vragen zich onvoldoende af of het bronmateriaal dat ze gebruiken voor de controle wel oké is. Weten ze wel wat ze aan het controleren zijn? Hoe weten ze dat de bestanden juist zijn? En leggen ze wel goed vast in het dossier welk bestand precies is gebruikt, wat de relevante totalen waren en op welke datum een bestand is gedraaid? Pas dan kun je dezelfde lijst in een later stadium reproduceren. Mijn afdronk is dat dat soort zaken veel te weinig gebeurt. Alles moet steeds maar sneller. Dat is niet goed. Een belangrijk deel van de oplossing voor veel van de problemen die ik noem, ligt misschien in het opsplitsen van het beroep in verschillende ‘kamers’, zoals nu regelmatig wordt geopperd. Een accountant kan niet meer alles kunnen en kennen. Een accountant kan zelfs al geen specialist meer zijn op het IFRS-gebied, het gaat bij specialisatie al gauw over een subset van IFRS. Ook specialisatie op het gebied van duurzaamheid zie ik niet gebeuren als *add-on* voor alle accountants. Forensische accountancy: idem dito. Het kan gewoon niet. Het is een *no-brainer*.”

Wat zijn je persoonlijke toekomstplannen?

“Ik ben de laatste jaren druk bezig geweest met de accountantsopleiding in het Caraïbisch gebied. Daar is de behoefte aan accountants erg groot. Helaas zijn de opleidingen als gevolg van de coronapandemie wat ingezakt. Dat is een belangrijk aandachtspunt, ook voor de Nederlandse overheid. Waar ik kan, zal ik daar nog wel mijn zegje doen en helpen. Daarnaast werk ik met Ralf Wieriks (hoofd vaktechniek Caribisch gebied bij Grant Thornton) aan een leerboek over *corporate social responsibility* en de accountant. Het boek richt zich vooral op regelgeving en bevat veel praktische voorbeelden en links naar de literatuur. Het bevat tevens analyses van de knelpunten. Een belangrijke conclusie is denk ik dat het probleemgebied vraagt om specialisatie. Ik zal daarnaast tot in lengte van dagen veel blijven lezen; over het vak, maar ook op andere gebieden. Het houdt de Alzheimer en Parkinson buiten de deur! Ik wil ook mijn fotografiehobby weer oppakken. En misschien komt mijn langgekoesterde droom nog eens uit om een science fiction-boek te schrijven. Ik weet nog niet of daar accountants in voor zullen komen. We gaan het zien!” ←

Beursgenoteerde bedrijven sorteren voor op CSRD

Beursgenoteerde bedrijven bevinden zich in verschillende stadia van voorbereiding op de Europese duurzaamheidsrichtlijn CSRD, blijkt uit onderzoek van PwC naar de duurzaamheidsrapportages van Nederlandse AEX-ondernemingen.

PwC bekeek in hoeverre bedrijven al vooruitlopen op de rapportage volgens de CSRD, in hun jaarverslagen over 2023. Vanaf boekjaar 2024 is rapporteren volgens de CSRD voor grote beursgenoteerde ondernemingen verplicht. Meer dan zeventig procent van de Nederlandse AEX-bedrijven werkt actief aan het integreren van de richtlijn CSRD en de ESRS-verslaggevingsstandaarden in hun rapportages. Maar een klein deel van de bedrijven (12 procent) heeft hun aanpak van de CSRD- en ESRS-integratie nog niet bekendgemaakt. Dit kan duiden op problemen of een gebrek aan urgentie bij het oppakken van de nieuwe vereisten, aldus PwC.

Risicobeheer

Alle onderzochte bedrijven lichten in hun jaarverslag toe hoe het toezicht op duurzaamheid is ingericht. Meer dan driekwart heeft ESG-doelstellingen opgenomen in de prestatie-evaluatiesystemen van hun topmanagement. Bijna alle bedrijven hebben duurzaamheid als een kritische factor erkend en dit geïntegreerd in hun risicobeheerkaders. Maar slechts de helft verduidelijkt de stappen die zijn ondernomen om duurzaamheidsinformatie op te nemen in hun internecontrolesystemen. Op dit gebied moeten



bedrijven hun inspanningen de komende jaren dus verbeteren, aldus PwC.

Klimaatverandering, eigen personeel en bedrijfsethiek worden bijna unaniem als materiële onderwerpen beschouwd. Over andere milieuonderwerpen zoals water, vervuiling, biodiversiteit, materialen en de circulaire economie, wordt door meer dan de helft van de bedrijven gerapporteerd. Meer dan 85 procent van de bedrijven verstrekt informatie over diversiteit en inclusiviteit, maar minder dan de helft geeft informatie over de lonen van werknemers, de loonkloof tussen mannen en vrouwen en leefbare lonen. Veel bedrijven koppelen duurzaamheidsprestaties steeds meer aan de beloning van bestuurders.

Assurance

Uit de bevindingen van PwC blijkt dat meer dan 80 procent van de bedrijven in hun jaarverslag een assurance-rapport van een externe accountant met betrekking tot duurzaamheid opneemt. Alle beoordeelde beursgenoteerde ondernemingen vertrouwen daarbij op een van de big four-accountants om hun duurzaamheidsinformatie te toetsen. De analyse van de AEX-genoteerde bedrijven is gedaan met behulp van generatieve AI.

Nederlandse werknemers zijn het minst geïnteresseerd in hoger loon

Werknemers in Europa en de Verenigde Staten beschouwen een hoger salaris als belangrijkste factor om hun betrokkenheid bij het werk te vergroten. Nederlandse werknemers hechten hier van alle landen het minst belang aan.

Dat blijkt uit internationaal onderzoek van softwarehuis Quinyx onder medewerkers werkzaam in de horeca, detailhandel en logistiek. Van de Amerikanen beschouwt 71 procent een hoger salaris als belangrijkste factor om hun betrokkenheid bij het werk te vergroten. Op de tweede plaats staat Zweden met 69 procent. In Nederland

geldt dat maar voor 53 procent van de werknemers. Tegelijk zijn Nederlanders, in vergelijking met de andere landen, juist het meest geïnteresseerd in doorgroei-mogelijkheden. 23 procent geeft aan dat betere doorgroei-mogelijkheden de inzet op het werk verhogen. Op de tweede plaats staat Noorwegen met 20 procent. Werknemers in de VS staan hierbij onderaan met 11 procent.

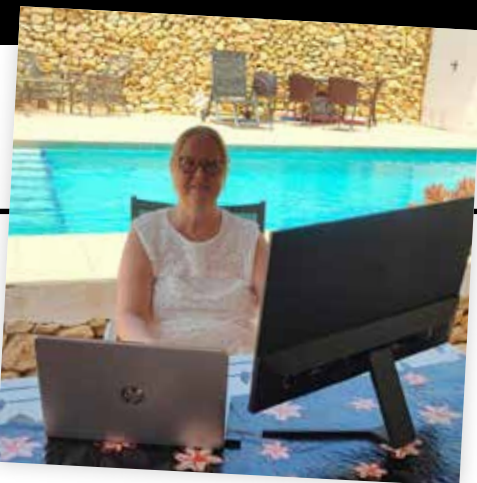
Voor het onderzoek zijn 12.500 eerstelijnsmedewerkers uit Nederland, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Denemarken, Finland, Noorwegen, Zweden en de Verenigde Staten ondervraagd.



Expats

Ervaringen van Nederlandse accountants in den vreemde.

Dit keer: Kitty Schaap-Ballering, mede-eigenaar van accountantskantoor AA 2020 in Benissa, Spanje.



‘Tussen de middag spring ik in het zwembad’

“Het was altijd onze droom om ooit in Spanje te wonen. Iets voor later, als we met pensioen zijn, dachten we. Dat veranderde toen A&A, het accountantskantoor waar ik equitypartner was, in 2007 werd overgenomen. Dat maakte het mogelijk om veel eerder dan gedacht die stap te maken. We twijfelden eerst: moeten we dit wel doen? We konden het gelukkig laten bezinken. Ik was tot september 2009 nog verbonden aan A&A. De kinderen zaten op de basisschool, een levensfase waarin je makkelijker zo’n switch maakt. Als we het willen doen is het nu, vonden we. In 2009 zijn we verhuisd naar Spanje. Met opzet hadden we geen plan gemaakt. Eerst hebben we iets gehuurd. Het huis in Nederland hielden we aan, zodat we terug konden als het ons niet zou bevallen.

De eerste twee jaar in Spanje gebruikten we om onze plek te vinden. Mijn werk miste ik niet. We keken naar geschikte huizen. En het was fijn dat ik extra aandacht aan de kinderen kon besteden. Er kwam een hoop op ze af, alleen al het overwinnen van een taalbarrière. In die periode kreeg ik darmkanker. Heel even was er de twijfel. Hadden we niet in Nederland moeten blijven? Gelukkig sloeg mijn behandeling aan. En de rust in Spanje hielp mij in die periode. Ik kon mij helemaal op mijn herstel concentreren.”

Kriebelen

“Sinds 2014 verhuren we twee vakantiewoningen in Benissa. We kochten daar een stuk grond met drie woningen, waaronder ons woonhuis. Toch werk ik sinds vier jaar weer als accountant. Het begon te kriebelen. Spanje was altijd synoniem met ontspanning, maar dat vakantiegevoel verdwijnt op den duur. En aan het verhuren van vakantiewoningen heb je geen dagtaak. Mijn aanvankelijke plan om als accountant in Spanje aan de slag te gaan bleek lastig. Dan moet je forensen naar Alicante of Valencia en er gelden aanvullende opleidingseisen. Om wat om handen te hebben ging ik aan de slag bij een lokaal makelaars-

kantoor als administratieve kracht. Ik hoopte door te groeien naar een financiële functie, maar dat lukte niet.

Ik vroeg mij af wat andere opties waren. In die tijd werd er veel geschreven over *outsourcing* en *offshoring* binnen de accountancy. Toen dacht ik: zou ik geen advieswerk en administratieve taken kunnen doen vanuit Spanje? Vervolgens zocht ik contact met een oud-collega, met wie ik bij A&A intensief had gewerkt aan de ontwikkeling van softwarepakketten voor de samenstellingspraktijk. Samen hebben we AA 2020 opgericht. Vanuit Spanje leveren we de administratieve ondersteuning die accountantskantoren aan hun klanten bieden. Dat doen we voor vijf kantoren in Nederland, waaronder een top-10-kantoor. Het leeuwendeel zijn financiële administraties, maar we doen ook wel samenstellingsopdrachten. Met de klant hebben we geen rechtstreeks contact. Ik ben er fulltime mee bezig. In totaal hebben we tien man in dienst. Drie in Nederland en zeven in Spanje. Mijn twee zonen van 23 en 27 jaar werken ook in het bedrijf.”

Volle bak

“Ik had nooit gedacht dat ik op mijn 58ste weer volle bak aan het werk zou zijn. Mijn man, die in ons gezin altijd de zorgtaken deed, zegt wel eens: ‘Wanneer gaan we weer wat leuks doen?’ Ik werk de hele dag en heb met Nederlanders te maken. Toch voelt het niet alsof ik weer in de ratrace zit. Spanje is relaxed. Tussen de middag spring ik in het zwembad. De hele zomer leef je buiten. In Nederland had ik altijd de pest aan het slechte weer. Hier heb je driehonderd dagen per jaar zon. Daar word ik blij van. Dat is niet het enige. Het is heel leuk om zelf een bedrijf te runnen. In mijn oude baan was ik weliswaar partner, maar ik zat niet in de directie. Nu ben ik mede-eigenaar. We gaan de richting op die ik wil.”

Diversiteit en inclusie hebben geen prioriteit voor organisaties

Diversiteit, inclusie en gelijkwaardigheid op de werkvloer staan niet in de top tien van belangrijkste beleidsthema's, blijkt uit HR-Trendonderzoek van Berenschot onder bijna duizend hr-professionals in Nederland.

Bij diversiteit wordt het meest gestuurd op culturele en etnische diversiteit en minder op genderdiversiteit en het aannemen van mensen met een arbeidsbeperking. Positieve uitschieters op sectorniveau zijn het openbaar bestuur en de kennisintensieve dienstverlening. Daar sturen respectievelijk 61 en 57 procent actief op diversiteit, inclusie en gelijkwaardigheid. Handel, transport en dienstverlening scoren met 43 procent het laagst, waarbij de groot- en detailhandel met 33 procent er het minst mee bezig zijn. Het belangrijkste thema voor hr-professionals is momenteel werving en selectie.

Op de tweede plaats staat ontwikkeling, scholing, inzetbaarheid en talentmanagement. Arbeidsomstandigheden- en gezondheidsbeleid is de nummer drie.

Onvoldoende tijd en kennis

De twee meest genoemde redenen waarom organisaties zich niet actief richten op diversiteit, inclusie en gelijkwaardigheid, zijn onvoldoende tijd en kennis over hoe het aan te pakken. Hr-professionals vinden het thema wel relevant, maar komen er niet aan toe door de waan van de dag en de aanhoudende druk om medewerkers te vinden én te behouden, aldus Berenschot. Andere oorzaken zijn weinig *commitment* vanuit de top en het ontbreken van kpi's. Als er wel actief op gestuurd wordt, is het vooral vanuit de maatschappelijke visie van de werkgever en het geloof dat het ten goede komt van de prestaties.

Accountants laten zich meer horen bij de aandeelhoudersvergadering

Eumedion, belangenorganisatie voor institutionele beleggers, heeft een overzicht gepubliceerd van bevindingen tijdens het aandeelhoudersseizoen 2024. Daaruit blijkt dat accountants zich nadrukkelijker lieten horen tijdens de aandeelhoudersvergadering.

Er was veel aandacht voor de externe accountant in de aandeelhoudersvergadering dit jaar, die ook meer inzicht gaven in hun controlewerkzaamheden en -bevindingen. Zo boden sommige accountants enig inzicht in de management letter en maakten ze opmerkingen over de kwaliteit van de administratieve organisatie en de interne controle. Ook werden soms statements gemaakt over de IT-omgeving, over cybersecurity en de organisatiecultuur. Daarnaast keken diverse externe accountants vooruit naar de verwachtingen voor het komende controlejaar, met name als het ging om nieuwe verplichtingen ten aanzien van de Europese duurzaamheidsrichtlijn CSRD en de invloed van de nieuwe Verklaring Omtrent Risicobeheersing (VOR) vanaf het boekjaar 2025.

Wensen

Tegelijk heeft Eumedion ook nog wel wat wensen, als het gaat om het optreden van de accountant in de aandeelhoudersvergadering. Zo sloten de opmerkingen van de accountant niet altijd aan bij wat er in de presentatie op het scherm werd getoond. Dat is met name relevant voor aandeelhouders die de AvA niet kunnen bijwonen en het moeten hebben van de



presentatie alleen. Soms was die presentatie ook te beperkt, of niet vindbaar via de website van de gecontroleerde organisatie. De beleggersorganisatie staat in haar overzicht ook stil bij de rotatie van kantoren. Veel beursfondsen kozen in de periode 2014-2015 een nieuwe accountant en zijn dus toe aan de verplichte stoelendans na tien jaar. Liefst 25 ondernemingen hebben hun aanbestedingsproces in 2023 of begin 2024 afgerond en hun favoriete accountantskantoor voorgelegd voor formele benoeming door de AvA.



Zzp'er werkt wekelijks ruim negen uur meer dan werknemer

Een zelfstandig ondernemer werkt gemiddeld ruim een volledige werkdag per week meer dan iemand in loondienst. Mannelijke zzp'ers komen aan een gemiddelde werkweek van bijna 46 uur, blijkt uit een analyse van recente CBS-gegevens door data-pr-bureau Tijd voor Publiciteit.

Vooraf bij mannen is het verschil groot. Een man in loondienst werkt wekelijks ruim dertien uur minder dan een mannelijke zzp'er. Zowel relatief als absoluut gezien is dat verschil bij vrouwen aanzienlijk kleiner. Wat verder opvalt, is dat mannen - zowel werknemers als zelfstandigen - de afgelopen tien jaar gemiddeld één uur minder zijn gaan werken. Vrouwelijke werknemers zagen hun werkweek gemiddeld juist ruim een uur langer worden. Ondernemende vrouwen gingen anderhalf uur per week langer werken.

Financiële zorgen

Volgens het bureau dat het onderzoek uitvoerde, zijn het vooral financiële redenen waarom zzp'ers meer uren maken. Als de inkomsten achterblijven, is simpelweg meer uren maken voor veel zzp'ers de 'makkelijkste' manier om toch rond te komen. Dat wordt ondersteund door eerder onderzoek van financeplatform Boekhouder.nl, waaruit blijkt dat ruim een kwart van de zzp'ers maandelijks financiële zorgen heeft. Desondanks zijn zzp'ers doorgaans mentaal gezonder dan mensen in loondienst. Een op de negen heeft te maken met burnoutklachten, maar bij werknemers is dat liefst negentien procent.

Accountants lopen liever op sneakers

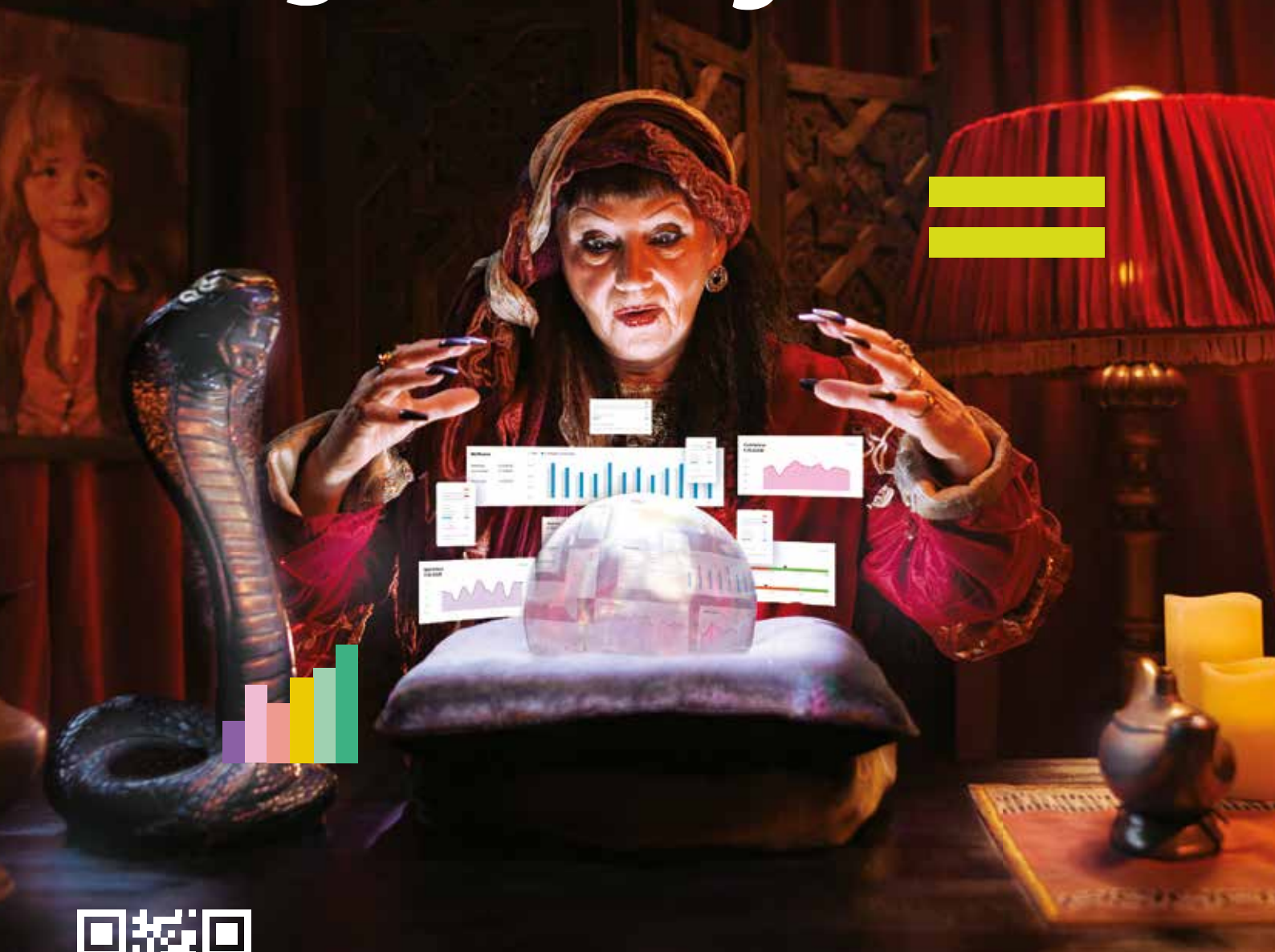
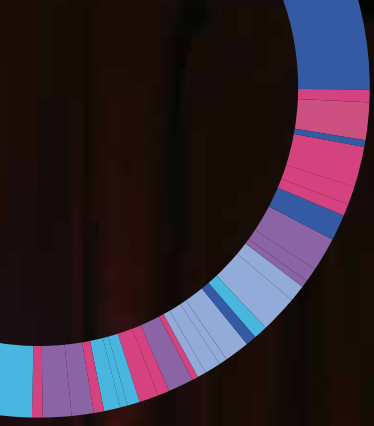
Ook binnen accountantskantoren wordt het dragen van sneakers naar het werk steeds gebruikelijker. Vooral gebroken witte sneakers zijn sinds de coronapandemie populair, schrijft NRC. De krant sprak onder andere met mensen van EY.

De dresscode is ook binnen het accountantskantoor geleidelijk veranderd; zeker sinds corona loopt men er vaker casual bij. Nederlandse schoenfabrikanten als Van Bommel en Van Lier spelen met hun collecties in op de trend en verkopen nu vooral veel sneakers. Een inhaalslag van 'nette schoenen' na de coronapandemie kwam er niet, de casual schoen bleef. NRC verwijst in het artikel naar een eerdere rondgang door de NOS, waarbij onder meer werd gesproken met KPMG. Ook daar werd aangegeven dat een casual kledingstijl op kantoor gebruikelijker is sinds de coronapandemie. Dat geldt ook bij grote advocatenkantoren en consultantspraktijken.

NRC sprak zelf met mensen van EY. Partner Maarten Muurling draagt naar eigen zeggen bijna altijd sneakers naar zijn werk. "Als iemand tijdens het partneroverleg zegt: 'Ik wil niet dat men in sneakers naar kantoor komt', doe ik meestal demonstratief m'n voet omhoog." Wel is het afhankelijk van de gelegenheid soms passend om 'geklede schoenen' en een pak te dragen, stelt Muurling. "Je spiegelt je aan de klant. Als ik bijvoorbeeld bij het ministerie van Financiën ben, draag ik wel een pak, want dat is echt nog een pakkenorganisatie."



Geen magie, gewoon yuki.



geenmagie.nl

yuki
bright accounting

Lekker werken

Dingen die de werkdag leuker maken.



Vervoer

Een Alfa op batterijen

Zelfs een automerk met een sportieve historie als het Italiaanse Alfa Romeo ontkomt niet aan de vergroening van de modellenreeks. De nieuwste SUV van het merk heet Alfa Romeo Junior. De eerst beschikbare 'Elettrica'-versies worden aangedreven door batterijen en hebben vermogens van 156 tot 280 pk. De Junior is met 4,17 meter lekker compact en komt op een volle accu tot 410 kilometer ver. Er komen ook hybride versies, maar ook die missen ongetwijfeld het heerlijke geronk van de Alfa-motoren van weleer. De prijs voor het elektrische basismodel begint bij € 39.000.

alfaromeo.nl

Tablet

Digitaal notitieblok

Liefhebbers van een digitaal notitieblok zijn al enkele jaren bekend met de reMarkable 2, een dun en mooi alternatief voor een normale tablet en vooral handig om notities op te maken. De software werkt snel en je importeert je aantekeningen makkelijk, door ze te mailen of via een desktopapplicatie. Ook pdf-jes bewerken gaat handig. Hij dateert al van 2021, opvolger reMarkable 3 is in aantocht. Misschien een goed moment om nog snel de huidige versie aan te schaffen, wel met een markerpen erbij. Prijs € 499.

remarkable.com



Lunch

Vakjes en bakjes

Goed voornemen na de vakantietijd: zelf je lunch meenemen naar kantoor. En dan niet altijd drie bruine boterhammen, maar een gezonde hap, met fruit, groente en meer. Dat vraagt om een passende verpakking, zoals de BentoBox Rover van fabrikant PlanetBox. Geleverd met twee losse lekdichte bakjes om extra snacks mee te nemen. De lunchtrommel en bakjes zijn gemaakt van RVS en de deksels van siliconen. Prijs € 59,95.

greenjump.nl

BIZZCONTROL KOMT NAAR NEDERLAND

“ONZE ADVIESSOFTWARE HELPT ACCOUNTANT OM ONDERNEMER ÉCHT TE ONDERSTEUNEN”

Bizzcontrol, toonaangevende adviessoftware voor accountants in België, breidt sinds februari van dit jaar snel uit naar de Nederlandse markt. Meer dan tweehonderd accountantskantoren verschaffen ongeveer zeventigduizend Belgische ondernemers op basis van de software helder inzicht in hun cijfers en voorzien hen van forecasts. Inmiddels zijn ook al twaalf Nederlandse accountantskantoren gestart met Bizzcontrol. “Dit helpt je om van alleen achteruitkijken in de jaarrekening naar toekomstgerichte adviesdienstverlening te komen.”

Aan het woord zijn twee van de drie oprichters Nicholas De Nil en Lode Cools. Nicholas heeft een controllingachtergrond, Lode is softwareontwikkelaar. Nicholas: “Als business controller vond ik het belangrijk om het verhaal achter de cijfers te begrijpen, daar analyses op los te laten en om de vertaling te maken naar wat er moet gebeuren om de resultaten te verbeteren. Dat gaat verder dan alleen de jaarrekening of de btw-aangifte. Terwijl je uit de data van je boekhoudpakket al wel heel veel rijke en begrijpelijke informatie kunt halen.” Nicholas nam contact op met zijn vroegere studiegenoot Lode om een softwareplatform te bouwen die aan die vraag zou kunnen voldoen. Dat werd Bizzcontrol. Wim Hoornaert sloot na een jaar bij aan om het commerciële deel van het bedrijf vorm te geven. Bizzcontrol groeide en groeide en bedient in België meer dan tweehonderd accountantskantoren.

INTREDE IN NEDERLAND

In februari deed het bedrijf, dat dertig medewerkers heeft, zijn intrede in Nederland. Met succes, de eerste twaalf kantoren zijn over. Lode: “Onze missie is om accountants te helpen om hun ondernemers meer inzicht te geven in hun cijfers. Zodat zij betere beslissingen kunnen nemen. Elke ondernemer begint zijn onderneming met een droom, maar dat kan in een nachtmerrie veranderen als je je cijfers niet onder controle hebt.” Nicholas: “Accountantskantoren in Nederland hebben al een zeer goede band met ondernemers. Zij kunnen als geen ander en zeker op basis van onze adviessoftware de vertaalslag maken naar de onderneming. Wat moet de ondernemer doen om winstgevender te worden? Hoe zien de personeelskosten eruit versus de omzet? Als je nog een personeelslid aanneemt, hoe ziet het kosten-

niveau er dan uit. Kun je dat dragen? Door dat soort vragen vanuit de software te beantwoorden komt de accountant anders binnen bij zijn klant. Dat is echt helpen, in plaats van alleen de jaarrekening te overhandigen.” Lode: “Let wel, die maandelijkse, kwartaal- en jaarcijfers moeten goed zijn. Begrijp ons niet verkeerd. Dat is de basis aan data. Maar uit die basis aan data kun je zoveel meer informatie halen dan tot nu toe gedaan wordt.”

ONBOARDING OP HET SYSTEEM

Bizzcontrol is plug and play. Lode: “Geen ingewikkelde implementatietrajecten, we spreken van onboarding. Meer is het ook niet, een nacht de data inladen. Onze software opereert bovenop bekende boekhoudpakketten zoals die van Twinfield, Exact en Yuki. Wij koppelen in een handomdraai aan jouw boekhoudprogramma.” Nicholas: “Dankzij onze centrale kantoor-



cockpit behoud je het overzicht over alle dossiers en krijg je meteen zicht op die dossiers die aandacht vereisen. Welke klanten hebben de grootste omzetsijging of de grootste daling in brutowinstmarge? Welke klanten zijn wel rendabel maar hebben een negatieve cashflow? Daar krijg je triggers voor. Daarmee wordt precies duidelijk wie van je klanten aandacht nodig heeft.” Lode: “Het is business intelligence software waarmee je snel en intuïtief aan de slag kunt. In Bizzcontrol kun je dan ook met enkele klikken een op maat gemaakt management-rapport genereren. Dankzij ondersteunende visualisaties geef je de cijfers begrijpelijk weer, in de taal van de ondernemer.”

BETERE BUSINESS BESLISSINGEN

De hamvraag van accountants moet volgens Nicholas zijn hoe accountants hun klanten kunnen helpen om betere business-beslissingen te nemen. “Naast onze verschillende modules om een

deep dive te doen per dossier kun je ook naar de toekomst kijken samen met je klant. Zo komen jullie samen tot nieuwe inzichten en kan je gericht en kwalitatief advies geven. We hebben veel modules beschikbaar om ieder dossier in de diepte te analyseren. Bekijk bijvoorbeeld wie de grootste leveranciers zijn, waar de klanten geografisch verspreid zijn en waarom de kosten gestegen zijn versus vorig jaar.” Daarnaast kent het systeem een budgetsimulator. Lode: “Als accountant en ondernemer samen nadenken over de toekomst begint met het eenvoudig simuleren van enkele scenario’s. Bijvoorbeeld: wat is de impact van een stijging of daling in de volumes, de verkoopprijs of de aankoopprijs op het financieel resultaat en de cashflow?” Ook het geautomatiseerd opmaken van een jaarprognose behoort tot de mogelijkheden. “Zo stel je eenvoudig een budget op en vergelijk je tijdens het jaar de behaalde resultaten versus de vooropgestelde doelen.”

Nicholas en Lode tot slot: “Als je als accountant naast de ondernemer wilt staan en hem wilt voorzien van advies, werken we graag met je samen. Zie ons als een copiloot die jou in staat stelt om de ondernemer te begeleiden in de groei van zijn of haar bedrijf. Dat niet met ingewikkelde software of een dure implementatie. Je bent met ons platform zo up and running met proactief advies.” Plan een kennismakingsgesprek met Bizzcontrol in via www.bizzcontrol.nl.



Meetdistrict Ghelamco Arena
Ottergemsesteenweg Zuid 808 b192
9000 Gent

info@bizzcontrol.com
www.bizzcontrol.nl

Op 8 maart 2024 legde Cristian Rojas Garcia (37) als accountant de beroepseed af. Hij werkt bij Newton. "Het afleggen van de beroepseed was een heel bijzonder en trots moment voor mij!"

'DE COMBINATIE VAN WERK, GEZIN EN STUDIE WAS EEN ENORME UITDAGING'

Wanneer besloot je om accountant te worden?

"Na het vmbo wilde ik graag een financiële opleiding volgen. Na het afronden van de mbo-opleiding tot administrateur werden we als klas uitgenodigd bij Deloitte en kregen we presentaties over het beroep van accountant en welke mogelijkheden er waren na het mbo. Dit sprak me enorm aan, waarna ik besloot om accountant te worden en accountancy te gaan studeren aan Hogeschool Inholland."

Hoe voelde het om de beroepseed af te leggen?

"Het afleggen van de beroepseed was een heel bijzonder en trots moment voor mij! Als ik naar mijn achtergrond kijk, zie je een jongen die op negenjarige leeftijd naar Nederland kwam zonder een woord Nederlands te spreken. Ik stroomde vanwege mijn taalachterstand in op het vmbo, om vervolgens verder te gaan op het mbo en later naar het hbo. Het behalen van mijn hbo-opleiding was een enorme mijlpaal. Na mijn opleiding ging ik werken bij PKF Wallast en startte ik met de masteropleiding accountancy aan Nyenrode. Na het behalen van mijn theoretische vakken kreeg ik gezinsuitbreiding en besloot ik mijn afstudeerscriptie op een later moment af te ronden. Jaren later pakte ik de studie weer op. Een combinatie van gezin, werk en studie was een enorme uitdaging, waarvoor ik veel studie-uren investeerde en hard werkte. Ik ben enorm dankbaar voor de flexibiliteit van mijn gezin en de collega's die mij hielpen waar nodig."



Waar werk je en wat maakt het werk daar bijzonder?

"Ik werk als auditmanager bij Newton. Eind december 2023 fuseerden we als PKF met HLB Witlox Van den Boomen en Koenen en Co. Op 12 april jl. presenteerden we onze nieuwe naam. Wat ik bijzonder waardeer is de ruimte voor persoonlijke groei en aandacht. Intern zijn er verschillende mogelijkheden om jezelf te ontwikkelen, of het nu gaat om het volgen van een studie of het specialiseren in een bepaald onderwerp of gebied. De fusie zorgt voor een mix van bedrijfsculturen, wat een interessante dynamiek kan opleveren. Ik ben erg benieuwd hoe de organisatie zal vormen en hoe een nieuwe identiteit wordt gecreëerd."

Waar zie je jezelf over tien jaar?

"Over tien jaar zie ik mezelf als een deskundige met een meer adviserende rol op diverse gebieden, zoals technologie, compliance-eisen en het identificeren van risico's. Mogelijk kan ik ook bij onderwijsinstellingen een rol als mentor vervullen, om studenten te helpen bij onderwerpen zoals loopbaanontwikkeling, kennisoverdracht en persoonlijke ondersteuning." ←



De NBA nam weer bij heel wat nieuwe collega's de beroepseed af.

Op 24 mei 2024 legden 24 geslaagden de eed af:

Naoual Aachboun, Robbert Bakker, Marit Boekeloo, Bonny Buitendijk, Cem Çağlı, Ronald Deerenberg, Luc van Dooren, Nelmarı Hamman, Rick Helminck, Rob van Hoff, Jessie Kastelijn, Floor van der Linden, Firdaouss Maâch, Lars Pauptit, Aditya Putra, Dennis Ruigrok, Thomas Uijtendaal, Iris Uijttewaal, Abdullah Ülker, Nick Vermeij, Jurran Visschedijk, Jarno Vleeshouwers, Pim Vliegen en Wilmer Wink.

Op 31 mei 2024 legden 27 geslaagden de eed af:

Paul Bedijn, Nick van den Berg, Geert van der Biezen, Sharon Bos, Rob van Boxtel, Pieter Castelijns, Max Dekker, Jeffrey Driessen, Mitch Goossen, Zakariya Hassouni, Niels Hoevenaars, Sharon ter Hofstede, Bart-Jan van Iersel, Chris Imthorn, Brian de Jong, Johan Karssenbergh, Mitchell Luijs, Britt van Pelt, Danny Scherp, Ivo Schipper, Michiel Schuijs, Martin Stolk, Anouk Tolsma-Visser, Sanne Verfürth, Martijn Vlemmix, Julia Xiang en Esther Zong.

Op 6 juni 2024 legde 1 geslaagde de eed af:

Han IJzerman.

Op 14 juni 2024 legden 24 geslaagden de eed af:

Iñaki Campomar Gorosquieta, Kelly Corradi, Jelmer Fierstra, Martijn Hiemstra, Tom Kempers, Matthijs Kooger, Stefan Laarkamp, Leila Lamnadi, Patrick Meier, Gerke Meijer, Giorgio Miaja, Walid Moussa, Marian Rauwerda, Thomas Snoei, Danique Spekle, Bastila Sultani, Vikash Tika, Ronald Trouwen, Marijke Verberne, Bram ten Vergert, Romy Vermeulen, Katinka Versteegen-van der Pol, Robin Vrieselaar en Deniz Yüksel.

Op 21 juni 2024 legden 27 geslaagden de eed af:

Stefan van Abeelen, Casper Apperloo, Jan-Pieter Bos, Ahmed Boukachar, Cas van den Breemen, Kelly Crielaard, Inge van Dam, Raiza Dayala, Esther Dijkma, Jelmer Frankena, Toby Geerling, Theo van den Hogen, Dennis Kerkhof, Ruud Kleijhorst, Remy Kok, Luck van der Leest,

Bernard Meems, Robin van Nunen, Lars Pijnenburg, Cor Rentenaar, Thomas de Ruiter, Bart Schol, Lieke Soeterbroek, Suzanne Stuiver, Remco Thelosen, Ellen Velleman en Irene de Wit.

Op 26 juni 2024 legde 1 geslaagde de eed af:

Leo Veldhuizen.

Op 28 juni 2024 legden 24 geslaagden de eed af:

Ramon Bogaart, Martin Bond, Daniëlle de Boon, Henk Bout, Hajar Bouzgou, Damiaan Bruijs, Roel Deckers, Adil El Khattabi, Robin Gevers, Eveline Graham-Smits, Ben Groenewege, Rick Heugen, Britt van Heukelom, Daniël Hoogeboom, Rick van Hoorn, Jesse Krabbenborg, Stephanie Lacroix, Tom van Limpt, Marthe Meulemeesters, Celine Nieuwenhave, Eline de Rade, Jasmijn van Rijsoort, Maarten Roosen en Jaimy Verheij

Op 5 juli 2024 legden 22 geslaagden de eed af:

Jasper Baas, Tessa Bakker, Stefan Blokzijl, Dennis de Bruijn, Maura Dekker, Bas Duijnsteet, Rick Duits, Vivian Felling, Jolanda de Jong, Joost Koppelaar, Brenda de Korte, Hafid Manssouri, Paul de Meij, Moska Momen-Dehpoor, Dennis Rutten, Lisanne Santegoets, Mariska Talen, Adriaan Jans Timmerman, Sjoerd van Velsen, Lex Vincken, Paula van der Werff en Davey van Zon.

Op 12 juli 2024 legden 26 geslaagden de eed af:

Abdou Achlaouchi, Guido Aelmans, Niels van den Akker, Ariana Ariza, Julieta Baryta, Monique Beks, Tarik Ben Ali, Femke de Boer, Romée Boogaars, Bram van Corven, Edward van Dijk, Danique Driel, Björn Harmelink, Niek Heerink, Kelly Hodzelmans, Luuk Kamerma-Lieftink, Bart Krechting, Patrick de Lange, Bart Pronk, Daan Reijnders, Bouwina Reitzema, Colin Ros, Arjan Schipperus, Robbert Seghers, Danny Smith en Bram Waalen.

Op 18 juli 2024 legden 2 geslaagden de eed af:

Sieuwke Bosma en Hafid Manssouri.



Geheugensteun voor het voldoen aan wet- en regelgeving

TEKST MARTIJN SLOT BEELD SHUTTERSTOCK

Een halfjaar geleden ging COMPact live. Een tool van de NBA die kleinere mkb-kantoren kan ondersteunen bij compliancetaken, met inmiddels meer dan vijfhonderd actieve gebruikers. “Dankzij de tool houden wij onze kennis over accountancyregulering beter op peil.”

Het resultaat van een onderzoek onder accountants was voor de NBA aanleiding om COMPact, dat staat voor COMPLIance en ACTeren, te ontwikkelen. Uit dat onderzoek bleek dat accountants graag voorkomen dat zij updates in wet- en regelgeving missen of te laat oppakken. Ze twijfelen wel eens of er tijdens het jaar genoeg is gedaan om compliant te zijn.

COMPact is ontwikkeld vanuit de Commissie MKB van de NBA. “De tool is met name bedoeld voor mkb-kantoren met maximaal vijf accountants, zonder Wta-vergunning en zonder eigen vaktechnisch bureau”, legt John Weerdenburg, voorzitter van de vakgroep COMPact en werkzaam bij Auxilium Adviesgroep, uit. “De tool biedt een overzicht welke compliancetaken accountantskantoren uit moeten voeren. Alle taken voor het desbetreffende kantoor staan op een rij en kun je toedelen aan de verantwoordelijke collega’s in de organisatie.”

Geheugensteun

Accountantskantoor De Lange uit Sassenheim besloot kort na de introductie COMPact te gebruiken, vertelt office-manager Cindy Zuidema, binnen het kantoor beheerder van de tool. “Binnen nu en een aantal jaar staan wij op de lijst voor de periodieke toetsing door de Raad voor Toezicht van de NBA. Ondanks dat ik dacht dat wij op een goede manier voldeden aan de wet- en regelgeving, was ik nieuwsgierig naar de tool, om daarmee te controleren of mijn vermoedens juist waren en wij de juiste dingen doen in aanloop naar de toetsing. Gelukkig was dat het geval.” Prettig vindt Zuidema vooral dat de tool je een *reminder* stuurt dat je ergens aan de slag moet. “Daarmee voorkom je ook dat je aan het einde van het jaar nog een lijst met taken hebt liggen die je nog punt voor punt moet afwerken.” Ze ziet de tool als geheugensteuntje, om op de hoogte te blijven van de laatste wet- en regelgeving. Daarbij is de uitleg van de taken erg duidelijk. “Wet- en regelgeving staat er natuurlijk niet om bekend dat het altijd even begrijpelijk is. In de tool wordt een duidelijke vertaalslag gemaakt.” Partner Steven van den Berg van De Lange is ook blij met de tool en de functie als geheugensteun. “Ons handboek is meer dan honderd pagina’s en daar ga je voor je plezier niet even doorheen bladeren om iets op te zoeken. Op dat moment kan ik terugvallen op de tool.” COMPact heeft als doel om compliance structureel op de agenda te plaatsen van het mkb-accountantskantoor. Dat bevordert de goede beroepsuitoefening van de mkb-accountant en vermindert stressreacties vlak voor een toetsing. “Ik geloof zeker dat de

COMPACT

Wanneer is een kantoor compliant en waar staat relevante regelgeving? Hoe zorg je dat het voldoen aan alle accountantsregulering regelmatig op de agenda van een kantoor blijft staan?

Daarvoor dient COMPact, de compliancetool van de NBA. Aanmelden als kantoor voor gebruik van de tool kan via nba.nl. Gebruik van COMPact is gratis voor leden van de NBA.

tool hieraan bijdraagt”, zegt Van den Berg. “Ik denk dat bij veel kantoren de reflex is als een toetsing zich aandient: wij moeten nog snel even aan de slag met ons kwaliteitsstelsel. Deze tool *triggert* je om in te loggen en daarmee word je direct geconfronteerd met de laatste stand van zaken op het gebied van wet- en regelgeving.”

Ruimte voor verbetering

Om de tool actueel te houden komt de vakgroep COMPact minimaal twee keer per jaar bij elkaar. “Op het moment dat er wijzigingen plaatsvinden, voeren wij dat door”, aldus Weerdenburg. “Hierbij hanteren wij het vierogenprincipe. Als een lid van de werkgroep met een voorstel tot een wijziging komt, kijkt er altijd een ander lid mee, voordat het wordt opgenomen in de applicatie.”

De tool is inmiddels een halfjaar live en biedt mkb-kantoren veel houvast, zegt Weerdenburg. Tegelijk is er ruimte voor verbetering. “Een tekortkoming vind ik dat, nadat je een taak hebt afgerond, je geen pdf of print kunt maken of de taak kunt downloaden. Dat je de taak aan je documentatie kunt toevoegen.” Als gebruiker ervaart Zuidema hetzelfde. “Ik zou de afgeronde taken graag in ons kwaliteitsdossier kunnen archiveren. Zodat we, op het moment dat we een controle hebben, onze afgeronde taken kunnen overleggen.” Zij zou de tool ook graag wat persoonlijker willen maken, door bepaalde taken die niet nodig zijn, uit te kunnen zetten. COMPact moet niet het zoveelste checklistje worden. “Dat zou heel jammer zijn. Het is namelijk echt wel meer dan dat.”

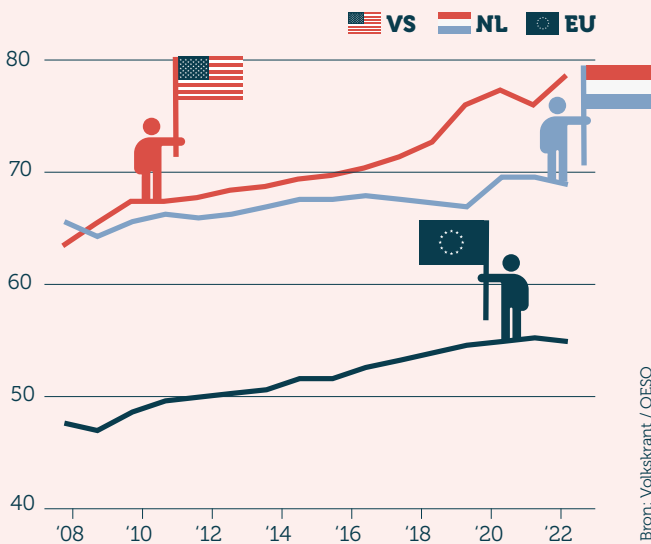
Weerdenburg staat open voor alle feedback op de tool. “Ik nodig gebruikers uit om de werkgroep te voorzien van input om de tool beter te maken. Wij hebben ook niet alle wijsheid in pacht.” De werkgroep had een “blinde vlek” rondom het geen pdf of print kunnen maken van een afgeronde taak, erkent hij. “De wijzigingen in wet- en regelgeving dwingen ons om de tool *up to date* te houden, maar de *feedback* van de gebruikers is ook zeer welkom. Om die blinde vlekken weg te poetsen en de tool verder te verbeteren.” ←

BECIJFERD: VS VERSUS EUROPA

Is Europa de 'zieke, oude man' van de wereldeconomie? De Volkskrant publiceerde deze zomer een zorgwekkende economische analyse. Vergeleken met de VS presteert Europa de laatste jaren matig. In 2023 was de Amerikaanse economie 13 procent groter dan de Europese, hoewel er veel minder Amerikanen (340 miljoen) dan EU-inwoners (449 miljoen) zijn. Nederland doet het in Europa nog bovengemiddeld, maar per hoofd van de bevolking zijn Nederlanders inmiddels armer dan in 33 van de 50 Amerikaanse staten.

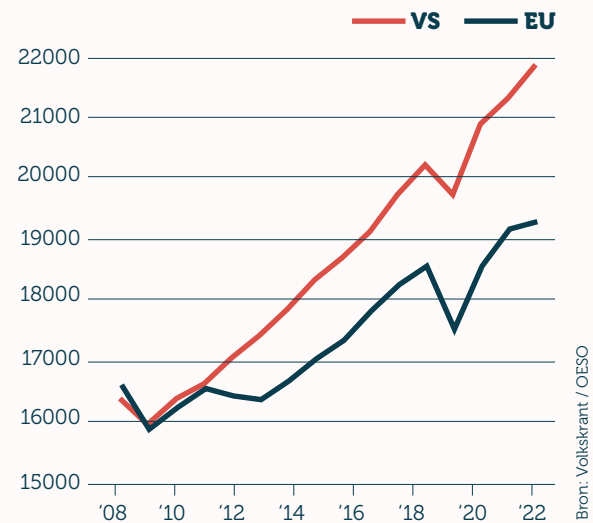
Bbp per gewerkt uur in dollars

gecorrigeerd voor inflatie en koopkrachtverschillen



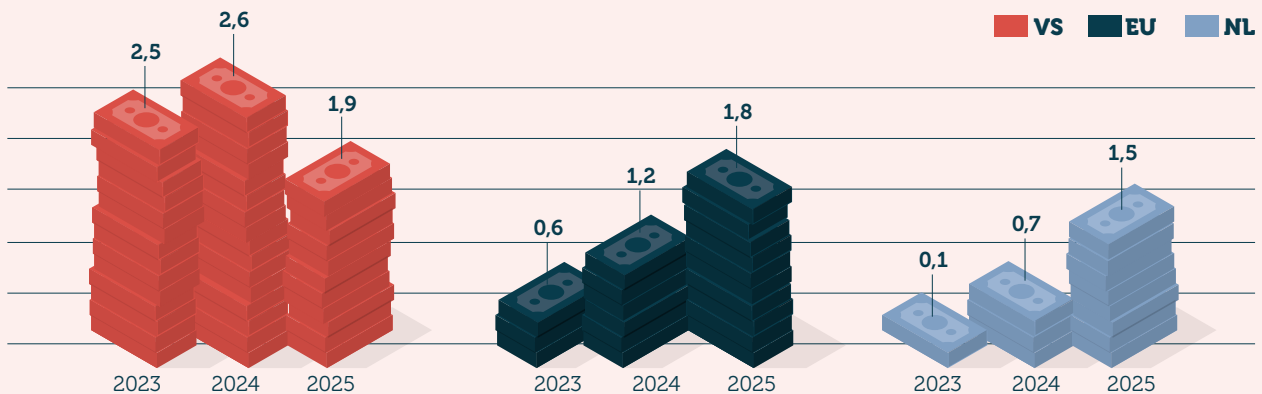
Bbp in miljarden dollars

gecorrigeerd voor inflatie en koopkrachtverschillen



Economische groei (bbp)

prognose 2024 en 2025

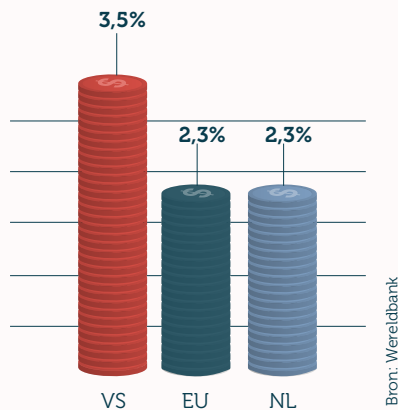


Top 10 bedrijven op basis van R&D-uitgaven

(2022, € miljard)

Uitgaven aan R&D

(onderzoek en ontwikkeling)
als percentage van het bbp, 2021



1
Alphabet
VS

37,0

2
Meta
VS

31,5

3
Microsoft
VS

25,5

4
Apple
VS

24,6

5
Huawei
China

20,9

6
Volkswagen
Duitsland

18,9

7
Samsung
Zuid-Korea

18,4

8
Intel
VS

16,4

9
Roche
Zwitserland

14,3

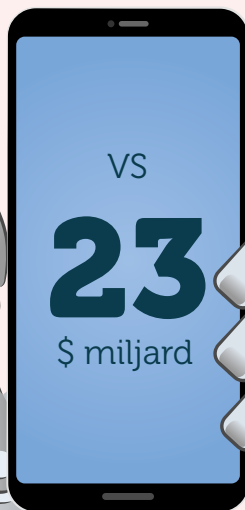
10
Johnson &
Johnson
VS

13,7

Bron: Europese Commissie

Investerings in generatieve AI

Bron: McKinsey



R&D als percentage van de omzet 2015-2022

Top 2.500-bedrijven op basis van R&D-uitgaven (gewogen gemiddelde)

VS **6,8%**

Europe 30 **3,7%**

Europe 30 = Europese Unie + Noorwegen, Zwitserland en het VK

Bron: McKinsey

BRONNEN



Spelen met geld

Niet het eerste boek over de zakenbankiers uit de Londense City, maar wel een onthullende. In een min of meer persoonlijk levensverhaal neemt Stevenson de lezer mee door zijn razendsnelle opkomst en carrière bij Citibank, tussen 2008 en 2014.

Afkomstig uit een arme buurt had Stevenson niet de sociale en culturele bagage voor de corporate zakenwereld, maar gezegend met een giga wiskundeknobbel veroverde hij een stage bij Citibank waar hij vanaf dag één compleet voor de haaien werd gegooid. Zijn beschrijvingen van het werk, de omgeving, de collega's zijn heerlijk *to-the-point*, open en soms ook ronduit grappig. Ook de namen die deze collega's in het boek krijgen - en ook Stevensons liefdespartner die Tovenares wordt genoemd - doen soms een beetje Harry Potter-esque aan.

Stevenson laat zien hoe de zakenbanken werken; extreem getalenteerde studenten worden binnen gehengeld, alle prikkels staan gericht op de zoveel-mogelijk-geld-verdieneren-rat-race, de bonus- en zijn ongehoord als je het goed doet, de schop onder je kont ook als je het fout doet (lees: geen geld verdient voor de baas). Het blijft fascinerend om te lezen hoe kapotgeslagen benepen en eendimensionaal het wereldje van de zakenbankiers is en blijft. Alles maar dan ook alles in dienst van die ene *big moneymaking deal of trade*. Waarna de volgende deal zich weer snel aankondigt. Dankzij de beschrijvingen van Stevenson zelf over zijn dagelijks werk

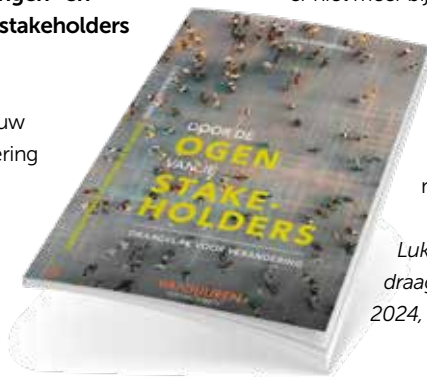
en de uitleg daarover, weet je als lezer aan het einde van het boek vrij goed wat *traders* doen en hoe die business een beetje werkt. Maar al lezende be kroop uw recensent ook een ander gevoel: de wijze waarop zakenbankiers met elkaar en de klant omgaan, lijkt soms wel een sociaal-Darwinistisch experiment. De Neanderthalers hadden waarschijnlijk meer sociaal gevoel en een beter ontwikkelde empathische antenne. Hiervoor noemde ik dit boek onthullend - en dat is het ook gezien de leesbare ervaringen van Stevenson zelf - maar toch... wisten we dit niet allemaal al? Is al niet jaren bekend - en zeker sinds de kredietcrisis van 2008 - dat het morele kompas van de heren en dames zakenbankiers erg slecht staat afgesteld? Is al niet jaren bekend dat als zo'n financiële instelling je probeert te verleiden met de slogan *We work hard and we play hard* en dat dit betekent dat je privéleven mag opofferen, nachten moet doorwerken, waarna je met collega's aan de drank mag in veel te dure gelegenheden? Ja, de oplettende lezer wist dit al lang. Toch kan het geen kwaad om het weer eens te lezen. En nog wel uit de mond van één van hen. Onthullend dus en tegelijkertijd ontluisterend. Maar bovenal smakelijk leesbaar.

Gary Stevenson, *Spelen met geld - bekentenissen van een Londense bankier*, Ambo|Anthos 2024, ISBN 978 90 263 6255 2

It's the network, stupid!

Full disclosure; de schrijver van dit boek is een NBA-collega, maar dat betekent niet dat we er niet met een frisse en kritische blik naar kijken. Waar sommige organisaties hun stakeholders vooral in kaart brengen om er gericht boodschappen op los te laten - een ouderwetse éénrichtingsverkeer uitzending - pleit Burgering er voor om stakeholders te zien als de belangrijke componenten van het belangen- en aandachtsveld van uw organisatie. Uw stakeholders zijn uw netwerk.

Naast de traditionele opvatting om vooral uw eigen boodschap uit te dragen, wijst Burgering met enige nadruk op het belang om de belangen van uw stakeholders te onderkennen - probeer door hun ogen te kijken - en gebruik dit om de door u gewenste verandering tot stand te brengen.



Nuttig stakeholdermanagement is dus bijna synoniem met optimaal gebruikmaken van uw netwerk. Maar de *clou* van het boek is vooral gericht op 'ophalen uit uw netwerk' om uw lobbyplan optimaal te laten slagen. En daarvoor presenteert Burgering - jawel, dat kon niet uitblijven - een stappenplan van achttien stappen maar liefst, dus uw lobbyplan en stakeholdermanagement in een middagje opzetten is er niet meer bij. Niet erg, want het kan geen kwaad om 'netwerken' als zowel een zelfstandig naamwoord als een werkwoord te beschouwen. Vandaar (vrij naar de Bill Clinton-verkiezingscampagne in 1992): let op je netwerk, dommerd! In elk geval een toegankelijk geschreven boek met nuttige tips. Daar kunnen we wat mee.

Lukas Burgering, *Door de ogen van je stakeholders - draagvlak voor verandering*, Van Duuren Management 2024, ISBN 978 90 8965 742 8



Speak up!

Na de herziening van Handreiking 1118 'Het optreden van de externe accountant in de AvA' in februari 2023 en de recente publicatie in april 2024 waarin de praktijkervaringen van het AvA-seizoen 2023 zijn bekeken, kunnen we nu *hot on the heels* hiervan twee boekjes onder de aandacht brengen, met praktische tips hoe in het openbaar te spreken.

Nog niet echt een standaard onderdeel van de opleiding - en we gaan ook zeker geen pleidooi houden om dit ook nog eens in die reeds overvolle opleiding te stoppen - maar spreken en presenteren is toch een element van het functioneren als accountant dat wat meer aandacht mag krijgen. Laten we dat dan voorlopig oplossen met een dosis zelfstudie en daarbij kunnen deze twee boeken prima helpen.

In 'Zelfverzekerd spreken' gaan we in vier stappen naar de perfecte presentatie; dat beloven de auteurs in elk geval. Zeker weten nuttige tips - onder andere het altijd gouden advies om 'op te passen met PowerPoint' - maar het is wel een beetje jammer dat stap 1 het 'zoeken naar jouw authenticiteit' is, dat is toch een beetje een buzzwoordje waarmee we weinig kunnen. Ook stap 3 'storytelling' kun je eerder met een *wannabe* romanschrijver associëren, dan met een stevige, vaktechnisch verantwoorde verhandeling over de juiste afwaarderingmethode van immateriële vaste activa. Desalniettemin prima tips in een keurige overkoepelende setting. 'Spreken in het openbaar' is wat dat betreft makkelijker opgebouwd. Gewoon vijftig tips *unverfrozen* achter elkaar gezet. Dat is altijd handig om leuk aan *cherry picking* te doen. Daarbij zijn de tips van Daniëls soms ook van een verbluffend praktische eenvoud; leer met een microfoon omgaan, geen handen in je zakken, gebruik anekdotes. En dit alles gelardeerd met korte praktijkvoorbeelden. Prima dus.

Gijs Nillessen en Jonas van der Vlugt, Zelfverzekerd spreken - in vier stappen naar de perfecte presentatie, Boom 2023, ISBN 9789024452828

Wim Daniëls, Spreken in het openbaar - 50 trefzekere tips, Boom 2024, ISBN 9789024464319



Gekaapt door het kapitaal

Dit komt niet vaak voor: dat ik een boek zó goed vind dat ik geen zin heb om verder te lezen. Want als een hagelbui regenen de onaangename feiten op me neer. Dit boek, *Gekaapt door het kapitaal*, gaat over hoe private equity steeds meer invloed krijgt op de publieke sector: op zorg, onderwijs, wonen, kinderopvang. En ook op de accountancy, want immers 'in het publiek belang'?

Nu komen accountantskantoren en andere bedrijven slechts zijdelings aan bod. Toch valt er veel te leren van de observaties. Zo wordt PE in de zorg gefileerd: de privé-klinieken, die alleen de makkelijke, relatief goedbetaalde klusjes aannemen. Maar ook de apotheken en natuurlijk de huisarts. Die was ooit poortwachter, verwees door als het écht nodig was. Nu zijn de huisartsen én de specialisten soms in handen van dezelfde PE-firma. Dus... de zorg-professionals verdienen meer, maar krijgen het verhoging van omzet en winst als extra taak. En door de aandacht voor geld verandert je brein en wordt kwaliteit van het werk net wat minder belangrijk. Een vergelijkbaar betoog wordt gehouden over onderwijs (lesmethoden zijn in handen van Big Tech, die ook de boeken voorschrijven), wonen (hoge huizenprijzen betekent hoge grondprijzen, dus woning-schaarste is in het belang van PE), kinderdagverblijven (minder goed renderende worden gesloten waardoor het aantal plaatsen afneemt) etc. Daarbij: de winst die door PE wordt gemaakt, uit belastinggeld, komt Nederland nauwelijks ten goede. Natuurlijk worden niet alleen problemen geanalyseerd maar ook oplossingen gegeven, die neerkomen op beter toezicht, handhaving van winstverboden, winst indammen en vooral: 'als iets te belangrijk is om failliet te gaan, moet je het in publieke handen houden'.

Mirjam de Rijk, Gekaapt door het kapitaal, Uitgeverij Pluim, 2024, ISBN 9789493339392

Elly Stroo Cloeck schrijft recensies en samenvattingen van managementboeken, te vinden op 1001managementboeken.nl.

Ledenvergadering NBA benoemt eerste voorzitter BOB

De ledenvergadering van de NBA benoemde op 10 juni Gerard van Olphen als eerste voorzitter van het nieuwe Belanghebbendenorgaan beroepsreglementering. Het BOB gaat bij regelgeving ook kijken naar maatschappelijke ontwikkelingen en gevolgen.

Van Olphen werd door de vergadering met 96 procent van de stemmen gekozen tot eerste voorzitter van het BOB, dat uiteindelijk ook een plaatsvervangend voorzitter en zeven leden moet krijgen. Van Olphen wil het BOB tot een "levend gremium" maken, zei hij. Het BOB zal zich richten op advisering rondom nieuwe regelgeving. Het is niet de bedoeling dat alle bestaande wet- en regelgeving opnieuw door het orgaan wordt gewogen. Elders in dit magazine vertelt Van Olphen er meer over. De vergadering stemde ook in met de benoeming van Laetitia Schram en Jarry van Sabben van Flynth, als con-



trolerend accountant respectievelijk plaatsvervangend accountant, voor de controle van de jaarrekening van de NBA over zowel 2024 als 2025. Steef Visser werd met grote instemming (bijna 98 procent) gekozen als

plaatsvervangend voorzitter van het NBA-bestuur. Hij is sinds medio 2023 lid van het bestuur. Bestuurslid Monika Bankert nam afscheid van het bestuur, vanwege het aflopen van haar zittingstermijn van vier jaar.

Voorzitter Kris Douma mocht aan het slot van de vergadering twee Loftrampetten uitreiken, aan Anton Dieleman, voorzitter van het College voor Beroepsreglementering en aan "onvermoeibare duizendpoot" Dirk ter Harmse, voor hun grote inspanningen voor het beroep en de NBA.

In totaal namen 148 leden aan de NBA-ledenvergadering in Kamerik deel, waar werd gemeld dat het aantal leden in 2023 licht is toegenomen en ruim zevenhonderd jonge accountants een diploma ontvingen. De volgende ledenvergadering van de NBA is op 9 december 2024.

Oud-NIVRA-voorzitter Hans Burggraaff overleden

Op de hoge leeftijd van 104 jaar overleed op 19 juni jl. Hans Burggraaff. Hij was in 1977 en 1978 voorzitter van het Nederlands Instituut van Registeraccountants (NIVRA), een van de twee rechtsvoorgangers van de NBA.

Hans Burggraaff behaalde in januari 1945 het accountantsdiploma en ging na de oorlog aan het werk bij het toenmalige accountantskantoor Preijer & De Haan, dat later opging in Dijker & Doornbos en vervolgens onderdeel werd van Coopers & Lybrand; anno nu bekend als PwC. Burggraaff bekleedde vanaf 1960 tal van functies binnen zowel de Nederlandse beroepsorganisatie als in de accountancy, nationaal en internationaal. Na zijn voorzitterschap van het NIVRA

werd hij in internationaal verband lid en daarna voorzitter (1980-1982) van het toenmalige International Accounting Standards Committee (IASC). Ook vervulde hij rollen binnen het toenmalige onderwijsbureau en het examenbureau van het NIVRA, was hij actief binnen de Ondernemingskamer en was hij redactielid van het Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde (MAB). Als NIVRA-voorzitter maakte Burggraaff zich onder meer sterk voor invoering van de permanente educatie voor

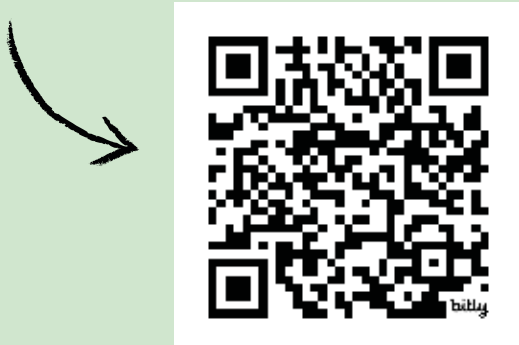


accountants. Ook na zijn NIVRA-voorzitterschap en zijn rol binnen de IASC bleef hij zich inzetten voor de kwaliteit van het beroep. Burggraaff was Officier in de Orde van Oranje Nassau.

De Caseware ESG-app is nu beschikbaar!

- Cloud-based
- Volledig compliant
- Stapsgewijze begeleiding
- Volledig en accuraat
- Duits en Engels

Scan de QR-code voor meer informatie





Afspreken?

Heb jij al afspraken gemaakt met jouw klanten voor 2025? De bank wil de jaarrekening graag via SBR ontvangen.



Veilig: SBR biedt een veilige manier om gevoelige, financiële informatie te versturen zonder dat die in verkeerde handen valt.



Efficiëntie: Bespaar tijd met de snelle en directe verwerking van de jaarrekening bij de bank.



Gemak: Dit is niet alleen handig voor jouw klanten, maar ook voor jou als accountant!

SBR; dé marktstandaard
voor jaarrekeningen!



Kijk voor meer informatie op www.sbrnexus.nl

NBA bezorgd over data en administratieve lasten nieuwe AFM-wet

De NBA reageerde eind juni jl. op de consultatie van de voorgestelde nieuwe Wet toezichtondersteunende rapportage AFM. De beroepsorganisatie is onder meer bezorgd over de uitvraag van data en administratieve lasten als gevolg van de nieuwe wet.

Het wetsvoorstel betreft een wijziging van de Wet op het financieel toezicht. De invoering van periodieke rapportages moet de Autoriteit Financiële Markten (AFM) helpen om dat toe-

zicht meer datagedreven in te richten. De nieuwe wet kan financiële instellingen daarvoor specifieke rapportageverplichtingen opleggen.

De NBA stelt in haar reactie op de consultatie het belangrijk te vinden dat de AFM goed toezicht kan houden in de huidige digitale tijd. Tegelijk maakt de NBA zich zorgen over enkele punten in het wetsvoorstel. Daarbij gaat het over de manier waarop data wordt gevraagd, de beschikbaarheid van data, de admi-

nistratieve lasten en de noodzaak van een evaluatie. De beroepsorganisatie pleit ervoor dat de wet duidelijk maakt dat dataverzoeken redelijk moeten zijn en roept op tot duidelijke regels voor het vastleggen van data. Ook wijst de NBA op mogelijke hoge administratieve lasten en vraagt om politieke toetsing hiervan. Ten slotte stelt de NBA voor om de wet eerst goed te evalueren en eventueel een proefperiode in te voeren.

NBA past sanctie-Alert 45 aan

De NBA heeft de bekende 'sanctie-Alert' 45 aangepast. Accountants mogen nog tot 1 oktober diensten verlenen aan in Rusland gevestigde bedrijven, waarover Europese organisaties eigendom of zeggenschap hebben.

Sinds juni 2022 geldt een algeheel verbod op het verlenen van accountantsdiensten aan in Rusland gevestigde organisaties. Voor accountants die diensten leverden aan Russische organisaties met een eigenaar in de EU werd nog een uitzondering gemaakt. Door verdere aanscherping van het sanctiebeleid zou die ontheffing vanaf 20 juni jl. moeten uitfaseren. Inmiddels is die datum opgeschoven naar 30 september 2024.

De NBA heeft in Alert 45 ook de tekst over Nederlandse entiteiten met een Russische moeder verduidelijkt, mede vanwege vragen die hierover zijn ontvangen. NBA Alert 45 is beschikbaar via nba.nl.

Consultatie Handreiking 1153 over frauderisicoanalyse

De NBA heeft Handreiking 1153, die ingaat op frauderisicoanalyse, ter consultatie voorgelegd.

In de nieuwe praktijkhandreiking wordt uitgelegd wat van de controlerend accountant wordt verwacht om een goede frauderisicoanalyse te maken. De handreiking moet helpen bij de toepassing van de standaarden, door nadere duiding en praktijkvoorbeelden in relatie tot fraude.

Op 10 september jl. organiseerde de NBA ook een webinar over de handreiking. De consultatietermijn loopt tot en met 16 september 2024. Meer informatie is beschikbaar via nba.nl.

Volg Accountant.nl ook via LinkedIn

Sinds dit jaar is Accountant.nl, het NBA-platform voor nieuws en debat voor accountants en financials, ook via een eigen LinkedIn-pagina te volgen. Naast columns en artikelen worden ook nieuwsberichten regelmatig door de redactie gedeeld via de LinkedIn-pagina, om de discussie over het beroep te stimuleren.

Accountants en banken maken afspraken over informatieverzoeken

De NBA en de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) hebben nieuwe afspraken gemaakt rondom informatieverzoeken van banken aan accountants, in het kader van 'Know Your Client' (KYC).

Zowel banken als accountants zijn 'poortwachters' van het financiële systeem en voeren klantonderzoeken uit, op basis van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft). Daarbij doen zich soms situaties voor waarin banken over hun klanten aanvullende informatie of een bevestiging willen ontvangen van accountants. Aan veel van die verzoeken konden accountants in het mkb echter niet voldoen, wat gevolgen kon

hebben voor het openen van een bankrekening of het aangaan van financiering.

Inmiddels hebben beide organisaties nadere afspraken gemaakt over een 'accountantsmededeling'. Voor de meest voorkomende gevallen is een standaard vraagstelling geformuleerd, die bankmedewerkers kunnen gebruiken naar klanten, om zo externe bevestiging van een accountant te vragen. Daarbij gaat het om situaties rondom de UBO, de groepsstructuur of de herkomst van vermogen. Via nba.nl zijn de teksten van de accountantsmededelingen voor de genoemde situaties beschikbaar. Over twee jaar wordt de werkwijze geëvalueerd.

Oud-NIVRA-directeur Henk Volten overleden

In mei jl. is Henk Volten, oud-algemeen directeur van het NIVRA, overleden. Hij was in de jaren zeventig en tachtig met name actief bij de ontwikkeling van internationale standaarden voor het accountantsberoep.

Henk Volten (1934) voltooide zijn opleiding tot registeraccountant via de Koninklijke Militaire Academie in Breda. Hij maakte carrière binnen Defensie maar koos vervolgens voor een overstap naar de beroepsorganisatie van registeraccountants, het toenmalige NIVRA, één van de twee rechtsvoorgangers van de NBA. Daar werd hij in 1972 eerst adjunct-directeur en in 1974 algemeen directeur, een functie die hij tot 1991 zou vervullen. Hij richtte zich in die rol vooral op de ontwikkeling van internationale standaarden voor het accountantsberoep. Ook droeg hij bij aan de bundeling van Europese accountantsorganisaties tot de European Federation of Accoun-



Henk Volten (rechts) met het NIVRA-bestuur van 1976.

tants (FEE), voorganger van het huidige Accountancy Europe.

Samen met collega-directeur Henk Bos bestierde Volten daarnaast jarenlang het NIVRA-bureau. Na zijn opvolging

begin 1991 door Wim Moleveld vervulde Volten nog twee jaar een adviesrol binnen het NIVRA. Eind 1992 nam hij afscheid en ontving daarbij een Koninklijke onderscheiding. Henk Volten werd negentig jaar oud.



De persoonlijke partner met aandacht

Wij zijn VLC & Partners: jouw persoonlijke partner voor verzekeringsadvies, risicoanalyses en consultancy. We staan graag naast je: want jij bent die business professional die altijd verder kijkt en ambities waarmaakt. Deze mentaliteit van 'doen' vinden wij prachtig! Wij bieden het juiste inzicht voor de meest uiteenlopende uitdagingen binnen de zakelijke dienstverlening.

Met een enorm divers team op het gebied van aansprakelijkheid voor advocatuur, accountants en notariaat kan je rekenen op to-the-point advies. Zo kunnen we samen het allerbeste succes behalen. Daarbij stellen we ons flexibel op en spreken de taal van elke ondernemer. Kortom: wij kennen je en vechten voor je zaak. Want jouw ambitie verdient de juiste kennis.

Met alle kennis in huis, adviseren we enkel het hoogstnodige. Dát maakt ons een betrouwbare en vernieuwende partner.

Benieuwd hoe we jouw specifieke vraagstuk aanpakken? We gaan graag met je het gesprek aan.

WWW.VLC-PARTNERS.NL/BUSINESS-PROFESSIONALS

Stel de werkelijke waarde achter elke transactie vast

Deskundige waarderingsdiensten voor professionele PPA & Impairment Testing



Worstelt u in uw praktijk met de complexiteit van **Purchase Price Allocation (PPA)** en **Impairment Testing**? Bij DCFS zijn we gespecialiseerd in het leveren van technische waarderingsdiensten, afgestemd op uw behoeften. Met onze diepgaande expertise in financiële analyse en toewijding aan precisie zorgen we ervoor dat de transacties van uw cliënten correct worden gewaardeerd en voldoen aan alle (internationale) regelgeving voor verslaglegging.

Waarom kiezen voor DCFS?

- Ervaring: team met jarenlange ervaring in PPA en Impairment Testing
- Expertise: zeer uitgebreide ervaring met diversiteit aan waarderingsmethoden en (internationale) rapportage standaarden
- Partnerschap: wij werken nauw samen met uw team voor een naadloze integratie en tijdige dienstverlening
- Onafhankelijk: 100% onafhankelijk advieskantoor gericht op specialistische waarderingsdiensten



VERSTERK VANDAAG NOG UW WAARDERINGSDIENSTEN

Bezoek www.dcf.nl of bel ons op +31 (0)76 – 303 81 09 voor meer informatie



ALS ACCOUNTANT JE VAK VERBREDEN?

Ontdek wat Financiële Planning en het keurmerk CFP® je kunnen brengen als toevoeging op je NBA-registratie.

SCAN DE QR-CODE EN MAAK DIE STAP



NBA analyseert rapportage over fraude en continuïteit en werkt aan beroepsprofiel

Ter opvolging van de aanbevelingen van de Kwartiermakers toekomst accountancysector, bracht de NBA in de afgelopen periode onder meer een analyse uit over de rapportering van accountants rondom fraude en continuïteit. Ook is gewerkt aan de evaluatie van de PE en aan een nieuw beroepsprofiel.

Rapportering over fraude en continuïteit in controleverklaringen

Vanaf het boekjaar 2022 is rapportage over fraude en continuïteit in de controleverklaring verplicht voor zowel oob- als niet oob-organisaties. Met twee rapportages (één over fraude en één over continuïteit) geeft de NBA inzicht in de manier waarop de externe accountant hieraan invulling gaf. De analyses over het boekjaar 2022 laten positieve ontwikkeling zien ten aanzien van de diepgang van de rapportering en het gebruik van meer of minder klant-specifieke beschrijvingen van risico's, controleaanpak en werkzaamheden. Positief is ook dat er in bestuursverslagen en jaarrekeningen steeds meer aandacht is voor de onderwerpen fraude en continuïteit en dat accountants daarnaar verwijzen. De NBA vindt het wel belangrijk dat bestuursverslagen altijd openbaar worden gedeponerd. Dat komt de transparantie ten goede en voorkomt dat de controleverklaring verwijst naar informatie die niet openbaar is. De NBA heeft de rapportages voorgelegd aan gebruikers van controleverklaringen. Meer over de resultaten is beschikbaar in de rapportages op nba.nl.

Impact VOR voor accountants

Beursgenoteerde vennootschappen nemen vanaf januari 2025 de Verklaring Omtrent Risicobeheersing (VOR) op in het bestuursverslag. De VOR moet onderdeel worden van de Nederlandse Corporate Governance Code. De NBA wil (externe) accountants duidelijkheid geven over wat de VOR betekent voor hun rol en werkzaamheden. Daarom wordt NBA-handreiking 1109 'Accountant en corporate governance informatie' herzien. In de context van die herziening is een dialoogpaper opgesteld, die ter consultatie voorligt tot en met 16 september 2024. Reacties kunnen worden gestuurd aan consultaties@nba.nl. De dialoogpaper is ook besproken tijdens een rondetafelgesprek met stakeholders en in het Stakeholdersforum.

Impactdebat

Hoe kan een gezonde beroeps cultuur accountants stimuleren om hun rol naar het maatschappelijk verkeer te realiseren? Daarover ging de debatbijeenkomst 'Impact, en hoe dan?' op 27 juni jl. in Utrecht. Dat accountants impact willen maken, bleek uit het onderzoek dat vorig

jaar onder leden van de NBA is gehouden, als vervolg op de aanbevelingen van de kwartiermakers rondom het thema cultuur. De NBA organiseerde het impactdebat als aftrap van een reeks bijeenkomsten in het kader van het NBA-cultuurprogramma. Een verslag van het impactdebat is te vinden via Accountant.nl.

Beroepsprofiel

Het rapport van de Expertgroep Educatie, onderdeel van de eindrapportage van de kwartiermakers, geeft aanbevelingen over de herijking van het beroepsprofiel van de accountant. Binnen de NBA is een kernteam, onder voorzitterschap van VU-hoogleraar Peter Eimers, hiermee aan de slag gegaan. Doel is een beroepsprofiel ontwikkelen dat op een toekomstbestendige manier aansluit bij de rolopvatting en wettelijke vereisten van het beroep. Ambitie is om over het nieuwe beroepsprofiel een verordening voor te leggen aan de NBA-ledenvergadering van juni 2025.

Evaluatie permanente educatie

Een evaluatie van het nieuwe systeem voor de permanente educatie van accountants maakt duidelijk dat sommige leden kritisch zijn over het opstellen van een portfolio als vervanging van de oude urennorm. Met name jongere accountants zijn positief over het maken van een portfolio. Ook de timing van verplichte onderwerpen en de meetbaarheid en fraudegevoeligheid van het systeem zijn van belang. Bij de evaluatie en doorontwikkeling van het PE-systeem gebruikt de NBA de input van de evaluatie, naast input uit de recente verenigingsconferentie en gesprekken in het veld met leden en deskundigen. Eind 2024 publiceert de NBA op basis van alle input een beleidsplan en een planning voor fasegewijze implementatie.

Update

Na de slotrapportage van de Kwartiermakers toekomst accountancysector ligt de bal weer bij de sector zelf. In dit magazine geeft de NBA regelmatig een update over hoe invulling wordt gegeven aan de aanbevelingen van de kwartiermakers en de appreciatie van de minister van Financiën.

NBA-bestuur spreekt met reguliere vergunninghouders over toetsingen

Vertegenwoordigers van reguliere vergunninghoudende accountantskantoren spraken met het NBA-bestuur over het delen van antwoorden van toetsingen (ook vaak aangeduid als examenfraude). In een brief riep de NBA deze kantoren op onderzoek te doen, als het vermoeden bestaat dat er onregelmatigheden plaatsvonden rondom de verplichte kennistoets.

NBA-voorzitter Kris Douma gaf aan dat er geen aanwijzingen zijn dat er sprake is van examenfraude, maar benadrukte dat het vertrouwen in de sector niet ter

discussie hoort te staan. De kantoren hadden tijdens een overleg met het NBA-bestuur verschillende vragen over de brief en de te volgen procedure. Zo werd gevraagd of het niet veel te makkelijk is gemaakt om te frauderen en of er geen prikkels in het systeem zitten die fraude in de hand werken; bijvoorbeeld dat een toets een voorwaarde is voor interne promotie. Ook waren er vragen over wat nu precies van de kantoren wordt verwacht. De NBA publiceert hiervoor een uitgebreide Q&A op haar website.

Tuchtrechter bestraft 41 accountants in PE-zaken

De Accountantskamer in Zwolle heeft in totaal 41 accountants bestraft voor het niet voldoen aan de verplichting om een PE-portfolio in te dienen. Zestien hiervan kregen een waarschuwing, twintig een berisping. Vijf accountants kregen wegens recidive een tijdelijke doorhaling opgelegd.

Erder diende de NBA tegen de accountants een klacht in, wegens het niet voldoen aan hun PE-verplichtingen door het overleggen van een PE-portfolio over 2022. Op 21 juni 2024 zijn de klachten hierover door de tuchtrechter behandeld. De Accountantskamer deed op 29 juli jl. in uiteindelijk 41 klachten uitspraak. In 32 gevallen gaat het om accountants in business, bij negen om openbaar accountants. Al deze klachten zijn gegrond verklaard, omdat de accountants zonder

goede reden geen PE-portfolio opstelden, aldus de tuchtrechter. Een waarschuwing is opgelegd aan zestien accountants die weliswaar geen PE-portfolio hadden opgesteld, maar in 2022 wel PE-activiteiten hebben verricht. Aan twintig accountants is de maatregel van berisping opgelegd. Vanwege recidive is aan drie accountants de maatregel van tijdelijke doorhaling van één maand opgelegd. Bij twee accountants is sprake van herhaalde recidive, daarom kreeg één accountant de maatregel van doorhaling voor de duur van zes maanden en één accountant een doorhaling voor de duur van één jaar. Alle uitspraken zijn gepubliceerd op de website van de Accountantskamer. Meer over de nieuwe PE-regeling is elders in dit magazine te lezen.



Nieuwe versie Handreiking 1137 over corruptie

De NBA heeft een nieuwe versie van Handreiking 1137 gepubliceerd, over werkzaamheden van de accountant rondom corruptie.

De nieuwe versie biedt handvatten om corruptierisico's te identificeren en om passende controlewerkzaamheden uit te voeren. In de uitgave zijn praktijkvoorbeelden en schema's toegevoegd en kan worden doorgelinkt naar toepasselijke paragrafen en externe bronnen. De handreiking is niet alleen bedoeld voor openbaar accountants, maar ook voor interne accountants en accountants in business. De nieuwe handreiking is in 2023 ter consultatie voorgelegd. Op nba.nl is meer te vinden over de reacties en hoe die zijn verwerkt.

COMPact, de MKB compliance tool van de NBA

Richt hem in en gebruik hem.

Koninklijke Nederlandse
Beroepsorganisatie
van Accountants


NBA

Wanneer is mijn kantoor compliant? Waar vind ik de voor mij relevante regelgeving?

COMPact bundelt compliance taken in een overzichtelijke digitale jaarplanning voor jouw kantoor met per taak handige links en informatie over de van toepassing zijnde accountantsregelgeving. Deze tool is met name bedoeld voor MKB-kantoren met maximaal 5 accountants in dienst en zonder vaktechnisch bureau.

Al meer dan
500 actieve
gebruikers!

Interesse?

Kijk dan op www.nba.nl/compact voor meer informatie en registratie voor COMPact.

Ben jij degene die de financiële integriteit en kwaliteit binnen het notariaat en de gerechtsdeurwaarderij helpt te waarborgen? Ontdek dan deze vacature van Financieel Toezichthouder Notariaat en Gerechtsdeurwaarders bij het Bureau Financieel Toezicht (BFT)!

**Wij zijn op zoek naar een collega voor de functie van
Financieel Toezichthouder Notariaat en Gerechtsdeurwaarders (32 – 36 uur per week).**

Jouw werkzaamheden

Je doet onderzoek naar de naleving van wet- en regelgeving, rapporteert je bevindingen en gaat in gesprek met de ondertoezichtgestelden. Je duidt verbeterpunten en stimuleert noodzakelijke veranderingen. Het adviseren van het managementteam, het uitdragen van BFT-standpunten en het geven van voorlichting behoren ook tot jouw taken.

Werkomgeving

Ons team van toezichthouders werkt hybride. Het BFT telt 60 medewerkers.

Wat wij vragen

Je hebt een afgeronde financiële opleiding (RA, AA, RC, of vergelijkbaar) en actuele kennis van wet- en regelgeving. Je bent analytisch sterk, communicatief vaardig, doortastend en overtuigend. Je bent een teamspeler.

Wat wij bieden

Wij bieden een maatschappelijk relevante functie, voor 32 - 36 uur per week. Arbeidsvoorwaarden conform CAO Rijk, inschaling in schaal 12 of 13, afhankelijk van kennis en ervaring en met doorgroeimogelijkheden. Je krijgt een Individueel Keuzebudget (IKB) van 16,37% van je bruto jaarsalaris. Wij bieden verder diverse vergoedingen en goede studiefaciliteiten.

SOLLICITATIEPROCEDURE

Geïnteresseerd in deze impactvolle rol? Stuur je sollicitatie naar mw. Mr. K.M. Weisfelt, via hr@bureauft.nl. Voor vragen of een kennismakingsgesprek, bel 030 – 251 69 84 of stuur een e-mail naar hr@bureauft.nl.

Wij kijken ernaar uit om je te ontmoeten!

 **Mobiliteitsbaas**

Grip op je kosten met een duurzaam mobiliteitsbeleid

Meer weten?

mobiliteitsbaas.nl

Complete rapportages

Voor o.a. ESG, WPM, IFRS en Payroll.

Duurzame inkoop

Slimme afspraken en contract management.

Helder dashboard

Compleet met KPI's voor finance & sustainability.

IN HERINNERING MARC LODDER

(1 mei 1972–31 juli 2024)



“Marc was niet alleen een toegewijde en enthousiaste professional, maar ook een dierbare sparringpartner, mentor en een bron van inspiratie voor ons allemaal. Zijn aanwezigheid op de werkvloer, zijn passie, positieve energie en zijn toewijding zullen enorm worden gemist.” Met die woorden meldt AuditNext het overlijden van Marc Lodder, sinds medio 2019 managing director van dit accountantskantoor.

Lodder behaalde eerder zijn AA-titel aan het hbo en studeerde ook accountancy aan de Vrije Universiteit Amsterdam. Hij begon zijn loopbaan als accountant in 1997 bij PwC en werkte vervolgens zeven jaar bij Deloitte. In 2006 werd hij managing partner van Lodder & Co Accountants, waaraan hij verbonden bleef tot mei 2017, de laatste twee jaar in een samenwerkingsverband met ETL Accountants en Adviseurs. Daarnaast was hij betrokken bij platform Geldrond.nl, was hij directeur financiën van Indoor Skydive Twente en auditor bij Auren Nederland.

Vanuit AuditNext haalde Lodder eerder dit jaar nog het nieuws, vanwege de samenwerking met het Cypriotische

accountantskantoor GCP Auditors Ltd, het tweede buitenlandse kantoor dat van toezichthouder AFM een oob-registratie verkreeg. In het FD gaf Lodder aan blij te zijn met die samenwerking en namens GCP de jaarcijfers van enkele beursfondsen te willen ondertekenen. Hij was trots op de ‘hands-on-mentaliteit’ van AuditNext en de ambitie om de “financiële jungle te trotseren”. Een “droomteam van financiële avonturiers”, noemde hij het. Lodder werd geprezen om zijn ondernemerschap, zijn levenslust, innemendheid en visie. Slechts weinigen wisten dat hij ziek was. Marc Lodder overleed op 31 juli op 52-jarige leeftijd. Op 7 augustus jl. is in zijn woonplaats Hengelo afscheid van hem genomen.

IN MEMORIAM

Met leedwezen maakt het bestuur van de NBA melding van het overlijden van acht collega’s.

- **Cornelis van Brouwershaven RA**, Alphen aan den Rijn, overleden 27 mei 2024, 79 jaar
- **Marcel Adrianus Antonius Cornelius Buiks RA**, Hilvarenbeek, overleden 28 mei 2024, 52 jaar
- **Antonius Joannes Petrus Alfonsus Maria van Erve AA**, Tilburg, overleden 5 april 2024, 81 jaar
- **Mattheus Maarten Groenewegen RA, Etten-Leur**, overleden 7 mei 2024, 76 jaar
- **Johannes Bernardus Xeno Hendriks AA**, Deventer, overleden 7 augustus 2024, 61 jaar
- **Marc Aart Lodder AA, Hengelo**, overleden 31 juli 2024, 52 jaar
- **Richard Sietse Mijnheer AA**, Curaçao, overleden 8 februari 2024, 53 jaar
- **Johannes Wilhelmus Emmanuel Zandbergen RA**, Raalte, overleden 28 juni 2024, 51 jaar



Per saldo

MARC SCHWEPPE

Marc Schweppe is hoofdredacteur van Accountant en Accountant.nl.



Alles onder controle

Mij was het als eenvoudige stukjestikker met mijn dertien jaar oude autootje nog niet opgevallen, maar sinds 7 juli jl. kijkt *Big Brother* in uw glanzend nieuwe leaseautomobil nadrukkelijk mee bij uw gedragingen. De door de EU bedachte *General Safety Regulations* gelden nu namelijk voor alle nieuwe auto's die in Europa worden verkocht.

Voortaan is uw auto verplicht voorzien van *Advanced Driver Assistance Systems (ADAS)*, zoals de *Intelligent Speed Assistance (ISA)*. Die afkortingen klinken als controlestandaarden voor accountants, maar het betekent dat uw auto gaat piepen als u de toegestane maximumsnelheid waagt te overschrijden. En dat niet alleen: verplichte parkeersensoren, rijstrookassistentie, vermoeidheidsherkenning, automatisch ingrijpende remmen en een *event data recorder*: een systeem dat gegevens opslaat van vlak voor, tijdens en na een aanrijding. U kunt die systemen nu nog uitschakelen, maar dat moet u wel elke keer opnieuw doen. Straks kan het ongetwijfeld niet meer, dan kunt u gewoon niet harder dan de toegestane snelheid. En die data recorder registreert dan misschien wel uw hele rit, niet alleen een aanrijding. "Joost, ik zie dat je niet rechtstreeks terug naar kantoor gegaan

bent, na je bezoek aan de NBA.

Hoe zit dat?"

We leven in een wereld waarin controle overheerst. En niet alleen in uw auto. Zie de berichtgeving in het FD deze zomer over het groeiende ambtenarenapparaat bij de Rijksoverheid. De helft van de ambtenaren bij de ministeries is bezig met de controle of ondersteuning van de andere helft. Tijd om te snoeien, meent het nieuwe kabinet-Schoof, maar ik vrees dat de uitvoering van zo'n besparingsoperatie vooral veel onderzoek, beleidsadviezen, controle en communicatie gaat opleveren. Of de Staat er slagvaardiger van wordt, is maar de vraag.

De Volkskrant bood tegelijk een analyse van de tanende positie van Europa in de wereldeconomie. De krant citeerde de Franse president Macron, die waarschuwde dat Europa "sterfelijk" is en de economische achteruitgang een rampzalige bedreiging voor ons continent. Ook oud-ASML-topman en voormalig registeraccountant Peter Wennink toonde zich bezorgd: "Als ik soms naar onze samenleving kijk, krijg ik het gevoel dat we vet, dom en blij zijn." En Wennink weet hoe het er elders uitziet.

We zijn een maatschappij van beleidsmakers, toezichhouders, compliance officers, communicatie-

adviseurs en projectmanagers geworden. Volgens antropoloog David Graeber heeft zo'n twintig procent van de werknemers een *bullshitbaan*, mede als gevolg van toegenomen regelzucht en bureaucratie. Auteur Rutger Bregman spreekt van "mensen met een mooi cv, een hoog salaris, maar aan het eind van de dag maken ze geen verschil".

Accountants willen impact maken, bewijst het waardenonderzoek van de NBA. Ze doen ertoe, zeker, Nederland rekt op zijn accountants. Ons stevige financiële stelsel en gedegen toezicht helpen ons kleine landje aan een relatief sterke positie in de wereldeconomie. Nog wel. Maar we moeten onszelf toch afvragen of we met de juiste dingen bezig zijn; in Nederland en in Europa. De ontwikkelingen in de wereldorde vragen om grote beslissingen, om belangrijke keuzes voor de toekomst. Met nog meer *General Safety Regulations* komen we er niet. Soms moet je nee durven zeggen tegen nog meer regels en controle.

Ik denk dat ik ondertussen maar tweedehandsjes van voor 2024 blijf rijden. Niet goed voor de economie wellicht, maar wel zo duurzaam. Minder *Big Brother* bovendien. ←

Als **Audit professional** aan de slag bij Flynth?



Flynth groeit en heeft stevige ambities voor de auditpraktijk. We werken met ruim 240 professionals voor middelgrote en grote klanten in het mkb, het onderwijs en lokale overheden. In deze veelzijdige omgeving zijn we continu op zoek naar auditprofessionals. We dagen je uit om jezelf te ontwikkelen en ons te helpen groeien. Wil jij werken aan je loopbaan, netwerk, en persoonlijke ontwikkeling binnen een hecht team? Dan komen wij graag met je in contact.

Werken als auditprofessional bij Flynth

Flynth kent geen partnerstructuur, de eindverantwoordelijke externe accountants zijn in loondienst. Daardoor wordt de winst van Flynth geïnvesteerd in onze organisatie en in onze mensen. Dat maakt ons onderscheidend en draagt bij aan onze informele en collegiale cultuur, gericht op samenwerking.

Data-gedreven controleaanpak

Flynth investeert in innovatie. Onze controleaanpak is sterk data-gedreven ondersteunt door technologische innovaties op het gebied van onder andere audit automation. Hierdoor verbeteren we de kwaliteit van onze controles en maken we jouw werk als audit professional afwisselend en uitdagend.

Arbeidsvoorwaarden

Bij Flynth bieden we marktconforme arbeidsvoorwaarden waaronder een passend salaris, goede pensioenregeling en een incentive- en participatieregeling. Daarnaast stimuleren wij jou om jezelf blijvend te ontwikkelen door middel van opleidingen of het volgen van onze leiderschapsprogramma's. Jouw talent is ons uitgangspunt. We hechten veel waarde aan een goede werk- en privé balans wat ook blijkt uit flexibele werktijden en een goede thuiswerkregeling.

Wil je meer weten?

Bekijk jouw mogelijkheden en onze vacatures bij Audit op www.werkenbijflynth.nl/werken-in-de-audit-praktijk

Aan de slag met uw leerdoelen

Zorgeloos aan uw PE-verplichting voldoen:

- ✓ Ruim 85 online cursussen die aansluiten op uw leerdoelen
- ✓ Gratis PE-portfolio tool
- ✓ Flexibel nascholen waar en wanneer u wilt

Gratis cursus
t.w.v. max.
2 PE-uren

