

Meerjaren projectplan Commissie MKB



Maart 2017

Koninklijke Nederlandse
Beroepsorganisatie
van Accountants

NBA

Colofon

Dit document is vastgesteld door de Commissie MKB.

Status

Deze publicatie is samengesteld voor leden en dient ter ondersteuning van de praktijk. De publicatie heeft geen status in het kader van de beroepsuitoefening, wel kan worden verwezen naar publicaties die een dergelijke status wel hebben.

Meerjaren projectplan

Commissie MKB

Wat zijn de ontwikkelingen in het mkb? Wat betekent dit voor de MKB accountant? En wat kan de NBA voor hem* betekenen?

Het mkb is in beweging

Het midden- en kleinbedrijf is de banenmotor van ons land. Er zijn zo'n 3 miljoen voltijds banen in het mkb. Daarmee levert het mkb binnen het Nederlands bedrijfsleven ongeveer 70% van de werkgelegenheid en meer dan 60% van de toegevoegde waarde.** Het is een dynamische economische sector die bestaat uit een grote verscheidenheid aan bedrijven: van eenmanszaken tot ondernemingen met maximaal 250 werknemers.*** Het mkb maakt de laatste jaren grote veranderingen door die samenhangen met ontwikkelingen in de maatschappij. De mkb-bedrijven moeten in staat worden gesteld meer wendbaar en weerbaar te worden. De groep zzp'ers groeit sterk. De vergrijzing neemt toe. Digitalisering speelt een steeds centralere rol. Het financieringslandschap is sterk veranderd. Globalisering is een ontwikkeling die steeds belangrijker wordt. Dit zijn slechts enkele thema's die actueel zijn.

De MKB accountant blijft vertrouwenspersoon

De openbaar accountant die werkzaam is in het mkb (MKB accountant) is de 'trusted advisor' van de mkb-ondernemer. Hij kent de onderneming door en door en is eerste aanspreekpunt voor de ondernemer. Naast zijn rol bij administraties, jaarstukken en belastingaangiften kan hij de mkb-ondernemer op veel terreinen adviseren. Van investeringen en financieringsaanvragen tot adviezen over ondernemingsstructuur en kostenbeheersing. De MKB accountant is van oudsher de vertrouwenspersoon en sparring partner van de mkb-ondernemer.

De MKB accountant vervult daarnaast een maatschappelijke rol. Die komt o.m. tot uiting wanneer hij jaarrekeningen of tussentijdse cijfers samenstelt of verantwoordingen beoordeelt of controleert.

Als onafhankelijk professional wordt hij geleid door fundamentele principes als objectiviteit en integriteit, met bijbehorende stelsels van kwaliteitsbewaking. Met andere woorden: het maatschappelijk verkeer kan rekenen op de betrouwbaarheid van cijfers wanneer de accountant zijn handtekening heeft gezet. Want juist in de unieke combinatie van deskundigheid en geborgde kwaliteit onderscheidt de MKB accountant zich van andere dienstverleners. En laat hij zien dat hij het vertrouwen waard is.

De NBA vindt het voor de kwaliteit van de financiële rapportage en besluitvorming in het mkb van groot maatschappelijk belang dat de openbaar accountant zijn positie als 'trusted advisor' behoudt, kwalitatief hoogwaardig blijft functioneren en zich zo nadrukkelijk onderscheidt van andere financiële dienstverleners.

De NBA ondersteunt de MKB accountants

De accountantspraktijk is momenteel volop in verandering. Dit komt onder meer door toenemende digitalisering. Dit heeft invloed op de bestaande werkzaamheden, maar biedt ook nieuwe kansen.

Ondersteuning van de positie en het functioneren van de leden die werkzaam zijn als MKB accountant is een strategisch doel van de NBA. Het vloeit voort uit de wettelijke taak van de NBA om de kwaliteit van de beroepsuitoefening te bevorderen en te bewaken en de collectieve belangen te behartigen. De NBA wil de MKB accountant een baken bieden in de wirwar van scenario's, visies, meningen en ontwikkelingen. En de accountant waar nodig hierbij ondersteunen. De meest herkenbare en directe manier van ondersteuning gebeurt door de NBA helpdesk. Vaktechnische vragen worden snel en accuraat beantwoord door de medewerkers van deze helpdesk.

In dit plan worden de ontwikkelingen in het mkb beschreven. Per ontwikkeling wordt aangegeven wat dit voor de MKB accountant betekent. Tot slot wordt aangegeven wat de MKB accountant van de NBA mag verwachten.

* Waar 'hem/zijn' is geschreven wordt natuurlijk ook 'haar' bedoeld.

** Cijfers zijn afkomstig uit het rapport Staat van het MKB: Jaarbericht 2016 (November 2016).

Mkb	Aantal bedrijven
Mkb	965.000
ZZPers	715.000
	250.000
Bedrijven met max. 10 werknemers	200.000
Kleinbedrijf (10-50 werknemers)	40.000
Middenbedrijf (50-250 werknemers)	10.000

1 | Digitalisering biedt kansen

Digitalisering en robotisering zijn niet nieuw, maar de omvang en snelheid nemen in rap tempo toe. ERP-systemen en dashboarding zijn allang niet meer aan grote bedrijven voorbehouden. Kosten- en marktoverwegingen leiden er toe dat ook mkb-ondernemingen steeds meer gebruik maken van integrale systemen, waar op hun beurt hun klanten onderdeel van zijn. Digitalisering zorgt voor een betere kwaliteit van planning, beheer, controle en facturering. Elektronisch factureren is daarbij een wezenlijk onderdeel. Standaardisatie is een belangrijke voorwaarde voor kostenbesparing.

En digitalisering leidt er toe dat er steeds meer informatie beschikbaar komt. Informatie over het bedrijf van de mkb-ondernemer, maar ook informatie over de branche waarin de ondernemer actief is.

Naast voordelen kent digitalisering ook een aantal aandachtspunten. Ondernemers hebben te maken met regelgeving, bijvoorbeeld op het gebied van privacy (datalekken). En cybercrime is een bedreiging waar ondernemers zich tegen moeten wapenen.

Data-analyse helpt de accountant 'trusted advisor' te worden

Digitalisering speelt ook een steeds belangrijker rol in de dagelijkse accountantspraktijk. Van het elektronisch deponeren van de jaarrekening tot nieuwe middelen voor de digitale identificatie. Meer en meer bestaan de werkzaamheden van MKB accountants uit werkzaamheden die door de toenemende digitalisering geautomatiseerde standaardproducten worden. Zijn klanten willen hiervoor niet te veel betalen. De mkb-ondernemer verwacht van zijn MKB accountant wel dat deze hem ondersteunt en adviseert/coacht/begeleidt (trusted advisor). Dit biedt kansen om toegevoegde waarde te bieden, omdat veel klanten steeds meer behoefte hebben aan real time informatie, managementrapportages en tussentijdse analyses. Procesoptimalisatie is een belangrijke toegevoegde waarde van de accountant. Hierbij gaat het niet om de hoeveelheid, maar om de snelheid van informatie en het juiste gebruik. De MKB accountant kan deze meerwaarde leveren door zijn financiële expertise. En als trusted advisor kent hij de onderneming door en door.

Digitalisering is niet mogelijk zonder controle en regie. De MKB accountant kan de rol van ketenregisseur oppakken bij de informatie-uitwisseling tussen zijn klant en diens omgeving, omdat bij hem al diverse informatiestromen samenkomen en hij de nodige tools heeft. Met dezelfde gegevens die nodig zijn voor het samenstellen van de jaarrekening kan de accountant toegevoegde waarde leveren. Real time dataverwerking levert actuele managementinformatie op, waarmee de ondernemer kan sturen. Hierbij gesteund door zijn accountant. Zo verandert een bedreiging in een kans en kunnen ondernemers en accountants profiteren van nieuwe technologieën.

De ontwikkelingen op softwaregebied zijn op een punt gekomen dat de 'innovatievere' kantoren deze op grote schaal hebben geïmplementeerd. Enkele voorbeelden zijn SBR, RGS, UBL (elektronisch factureren), data-analyse-tools, cloudtoepassingen, hulp bij cybercrime, etc. Een deel van de mkb accountantskantoren loopt achter bij deze ontwikkeling en moet de (noodzakelijke) slag nog maken. Leden verwachten hierbij van de NBA ondersteuning.

Aangezien veel toepassingen van digitalisering niet onder Standaarden vallen, is alleen de VGBA van toepassing. Deze regelgeving geeft echter geen guidance over het op vaktechnisch juiste wijze toepassen van bijvoorbeeld tools.

Bij leden leven vragen als:

- Welke voorwaarden moeten worden gesteld aan cloud computing?
- Hoe moet de elektronisch verzonden samenstellingsverklaring worden ondertekent?
- Wat mag van de accountant worden verwacht als hij data-analyse toepast?
- Waar moet de accountant aan voldoen om datalekken te voorkomen?

Welke activiteiten onderneemt de NBA om te zorgen dat de accountant zijn cruciale rol kan blijven spelen?

De NBA informeert de NBA haar leden over de laatste ontwikkelingen op bv. het gebied van SBR en RGS, zodat MKB accountants altijd beschikken over de laatste informatie om hun klanten te bedienen.

De NBA werkt, onder meer met het CBS (Centraal Bureau voor de Statistiek), aan de mogelijkheid branche-informatie goed toegankelijk te maken voor de accountant. Aangeleverde informatie via RGS leidt tot benchmarkgegevens voor de accountant en zijn klant. Wanneer dit systeem goed functioneert, stimuleert de NBA het gebruik van RGS onder zijn leden.

Samen met de banken wordt gekeken naar de mogelijkheid om bijeenkomsten te organiseren over cybercrime. Om deze manier wil de NBA de leden informeren, zodat zij hun klanten goed kunnen ondersteunen.

Om de branchekennis te vergroten organiseert NBA Opleidingen branche-bijeenkomsten.

De NBA begeleidt kantoren op vaktechnisch gebied via de NBA Helpdesk en geeft publicaties uit die helpen bij de werkzaamheden in de praktijk. Zo staat een brochure 'Waardering vastgoed bij kleine ondernemingen' in de planning.

De NBA overlegt met intermediairs (zoals de Kamer van Koophandel, individuele banken, Financieringslink (FINK), e.d.) en met overkoepelende instanties (Financiële Rapportages Coöperatief (FRC), Nederlandse Vereniging van Banken (NVB), MKB Nederland, VNO-NCW) om de rol van de accountant in het digitaliseringsproces te benadrukken. Maar ook met de overheid wordt nauw samengewerkt binnen SBR Beraad, SBR Platform en werkgroepen, zodat er voor accountants werkbare situaties ontstaan.

2 | Nieuwste technologie

Er komen nieuwe ontwikkelingen aan, die grote invloed zullen hebben op ondernemers. Ook in het mkb. Veel ontwikkelingen zitten nu nog in de fase van weinig concreet, hoge verwachtingen, grote verhalen. De ene ontwikkeling zal sneller gaan dan de andere en niet alle nieuwe mogelijkheden zullen de eindstreep halen. Maar de ontwikkelingen die dat wel doen, zullen een disruptieve werking hebben.

Blockchain en IBM Watson zijn slechts twee voorbeelden.

Blockchain is de technologie waarmee complexe informatiestromen op een eenduidige manier kunnen worden afgehandeld. In blockchain worden transacties geregistreerd, waarbij gebruik wordt gemaakt van verschillende servers. Iedere transactie, een block, wordt zo door meerdere gebruikers geverifieerd. Eenmaal goedgekeurd wordt de transactie aan het register toegevoegd. Het goedkeuren door meerdere gebruikers betekent dat frauderen heel moeilijk wordt. De virtuele munt bitcoin is op blockchain gebaseerd.

IBM Watson is een super-computer die ongestructureerde data begrijpt. Hij let dus niet alleen op woorden maar ook op verbanden van woorden en kan een tekst interpreteren. Het systeem kan enorme hoeveelheden informatie (artikelen, literatuur, tweets) verwerken en geeft op basis daarvan adviezen. Betekent dit dat adviseren straks ook voor een deel wordt geautomatiseerd?

Kansen en bedreigingen

Blockchain vormt deels een bedreiging voor de gevestigde orde. Denk hierbij aan accountants, banken en notarissen. Naast de afhandeling en registratie van transacties wordt gewerkt aan het maken van tekstuele analyses op basis van deze cijferregistratie.

Maar blockchain biedt natuurlijk ook enorme kansen. Wanneer de administratie 'vanzelf' loopt, kan de accountant zich richten op andere werkzaamheden, die een toegevoegde waarde bieden voor de mkb-ondernemers.

Om in de lead te komen bij de ontwikkeling van blockchain heeft een aantal grote banken, onderzoeksinstituten en accountantskantoren de handen ineen geslagen om de mogelijkheden te onderzoeken. Het betreft een initiatief van de grootste banken ter wereld.

Ook Watson betekent niet alleen een bedreiging. Natuurlijk zullen ondernemers op zoek gaan naar de antwoorden op hun vragen: geautomatiseerd advies. Maar het kan ook de accountant helpen. Watson is heel geschikt voor het interpreteren van regelgeving. Dit biedt mogelijkheden voor de mkb-praktijk.

De NBA vindt het belangrijk dat leden op de hoogte blijven van de (toekomstige) praktische toepassingen van de nieuwste technologie. Daarom start de NBA een project om de ontwikkelingen op het gebied van blockchain voor het mkb te monitoren en de leden hierover te informeren.

3 | Bedrijfsopvolging en -beëindiging prominent op de agenda

Het aantal ondernemers dat binnenkort hun bedrijf zal beëindigen neemt de komende periode toe. Hiermee zal ook het aantal bedrijfsovernames toenemen. Familie-opvolging ligt minder voor de hand dan vroeger. Er moet dus gezocht worden naar externe kopers. In het uiterste geval wordt het bedrijf zonder opvolging beëindigd.

Tijdig signaleren en begeleiden

Bedrijfsopvolging en bedrijfsbeëindiging zijn geen nieuwe thema's voor de MKB accountant. Maar beide thema's komen prominenter op de agenda te staan. Op tijd inspelen op deze vraag (signaleringsstaak van de accountant) en een goed aanlooptraject zijn essentieel voor een goed resultaat. Hieraan gekoppeld neemt de vraag naar advies op het gebied van pensioen en vermogensbeheer toe. Dit biedt kansen, maar stelt ook aanvullende eisen. Eisen aan de adviesvaardigheden van de MKB accountant. Hij moet voor voldoende scholing bij zichzelf en zijn medewerkers zorgen of over een netwerk van specialisten kunnen beschikken. En eisen opgelegd door de wet-regelgeving. Voor het geven van pensioenadvies is bv. een WFT-vergunning noodzakelijk. Het stelt ook eisen aan het netwerk van de accountant. In complexe situaties zal hij een fiscalist en/of jurist moeten inschakelen.

NBA actualiseert de brochures 'Een bedrijf kopen' en 'Uw bedrijf verkopen' en brengt die nadrukkelijk onder de aandacht van de MKB accountants en de mkb-ondernemers. Beide brochures zijn gericht op de mkb-ondernemer en geven de MKB accountant de gelegenheid zijn toegevoegde waarde te profileren.

NBA-Opleidingen organiseert cursussen op dit gebied.

4 | Fiscaliteit blijft een kerntaak van de MKB accountant

Fiscale zaken zijn misschien wel de meest onrustgevende zaken voor de mkb-ondernemer. Ieder jaar veranderen de fiscale regels en regelingen. Dat betekent dat de mkb-ondernemer jaarlijks alles op een rij moet zetten. Hier ligt een uitgelezen kans voor de accountant om de ondernemer te ontzorgen.

Een baken in de belastingregels

Een belangrijke reden voor mkb-ondernemers om hulp te vragen bij hun 'administratie' is de belastingaangifte. Niet alleen ondersteuning bij alles wat hierbij komt kijken, maar ook advisering (om niet meer belasting te betalen dan nodig is) vormt een belangrijk onderdeel van het werk. Dat betekent voor de MKB accountant de verplichting om zich goed op de hoogte te stellen van de veranderingen.

Fiscaliteit is een belangrijk onderdeel van de opleiding van de MKB accountant. Ook bij de dagelijkse werkzaamheden ondersteunt de NBA de leden in fiscale zaken. Dit gebeurt in eerste instantie door de Helpdesk. Verder wordt komend jaar onderzocht of er een samenwerking kan komen met RB. Onder andere om periodiek aandacht te besteden in NBA Nieuws over fiscale zaken die van belang zijn voor het mkb.

De NBA verzorgt jaarlijks de Fiscale eindejaarstips, die MKB accountants de gelegenheid geven hun klanten actief te adviseren. Veel mkb-kantoren nemen de tips over in hun nieuwsbrief naar hun klanten.

De website Accountant.nl kent de wekelijkse rubriek Fiscaal surfen. De rubriek geeft een overzicht van het belastingnieuws dat de redactie de afgelopen week tegenkwam op het web.

De NBA neemt deel aan het BECON-overleg en Digicom; overleggen tussen de Belastingdienst en de organisaties van fiscale adviseurs. Doel van dit overleg is problemen te signaleren en op te lossen in het dagelijks verkeer tussen Belastingdienst en fiscale adviseurs.

5 | De accountant als financieringsregisseur

Het financieringslandschap is aan veranderingen onderhevig. Het is voor mkb-ondernemers steeds moeilijker om leningen te krijgen bij de bank. Om toch de nodige activiteiten te blijven ondernemen en de ondernemersdromen te verwezenlijken, moeten andere financieringsbronnen worden aangesproken. Dat is ook wat banken zeggen: stapelen van financiering. De ondernemer ziet door het woud aan financieringsmogelijkheden (bank, Qredits, crowdfunding, private equity, kredietunies, e.d.) de juiste weg niet meer. Hij heeft behoefte aan een financieringsregisseur, iemand die hem bij de hand neemt en begeleidt bij de financieringsaanvraag.

Trusted advisor, ook bij pizza-financiering

Hier ligt een kans voor de accountant. Deze kent als het goed is (hij is immers de trusted advisor van de mkb-ondernemer) zijn klant het best. Er zijn echter kapers op de kust: de bank (die een deel van de financiering op zich neemt en ook beschikt over de cijfers van de ondernemer) wil deze rol ook gaan spelen. Wil de accountant een belangrijke rol spelen in dit segment moet hij zijn kennis vergroten. Deels gebeurt dit doordat kantoren zich aansluiten bij Credion, deels gebeurt dit door het volgen van financieringsopleidingen

De NBA wil de accountant een goede basis geven om mkb-ondernemers te adviseren bij financieringsvraagstukken. Deels gebeurt dit door NBA Opleidingen die Masterclasses organiseert over Financiering en cursussen hierover voorbereidt. Daarnaast kan de NBA de op dit gebied deskundige accountant helpen zich te profileren. En zich daarmee te onderscheiden van andere adviseurs. Tevens kan er voor de gespecialiseerde accountant een specifiek PE-traject worden opgesteld.

De NBA overlegt met relevante externe partijen (ministerie van Economische Zaken, FINK, Redactieraad Financieringen, Kamer van Koophandel, e.d.) om de positie van de MKB accountant te versterken.

Ook met de banken zullen gesprekken plaatsvinden om duidelijk te maken dat de MKB accountant ook voor de banken een toegevoegde waarde heeft.

6 | Toenemende vraag naar accountants vergt blijvende aandacht

De arbeidsmarkt is geen statisch gegeven. Op dit moment is de vraag naar gekwalificeerd personeel op accountantskantoren groter dan het aanbod. Deze verkrapping van de arbeidsmarkt heeft grote gevolgen voor de accountantskantoren. Daarnaast heeft de opleiding een andere opzet gekregen: een controle- en een mkb-variant. Daarnaast verandert het werk op het accountantskantoor door digitalisering: van registreren naar adviseren. De nadruk komt meer op soft-skills te liggen, er worden dus andere vaardigheden van accountants gevraagd.

Nieuwe generatie stelt nieuwe eisen

Voor het accountantskantoor betekent de toenemende vraag naar accountants een toenemende concurrentie op de arbeidsmarkt. Het accountantskantoor zal zich moeten onderscheiden van andere kantoren om een aantrekkelijke werkgever te zijn.

Verandering van het werk op het accountantskantoor betekent dat er van de medewerkers andere kennis en vooral ook andere competenties worden gevraagd. Voorbeeld: communicatieve vaardigheden zullen steeds belangrijker worden. Tegelijkertijd speelt de vraag hoe om te gaan met medewerkers waarvan de werkzaamheden verdwijnen door bijvoorbeeld digitalisering.

Jonge medewerkers (de nieuwe generatie accountants) staat anders 'in het leven' dan de huidige generatie in leidinggevende functies. Accountantskantoren moeten zich afvragen of en hoe ze moeten veranderen om ook in de toekomst een aantrekkelijke werkgever te kunnen blijven.

De NBA speelt een belangrijke rol in de voorlichting aan scholieren en studenten (de campagne Accountant Worden). Op die manier kan gezorgd worden voor een grote instroom in het beroep. Deze inspanningen zullen pas op langere termijn tot resultaten leiden: een student die aan de opleiding begint, is pas op zijn vroegst over 7 jaar klaar met de opleiding. Nu de accountantsopleiding een nieuwe opzet heeft, dient de NBA de studenten te informeren over de dynamiek van het werken voor mkb ondernemers.

Andere kennis en vaardigheden van huidige medewerkers kunnen worden opgedaan via cursussen van NBA Opleidingen. Belangrijk hierbij is dat cursussen/opleidingen worden aangeboden die passen bij de nieuwe eisen.

Door deelname aan de MKB Kantorendag (onderdeel van de campagne Accountant Worden) kunnen mkb-kantoren in contact komen met studenten. Belangrijk voor het vinden van stagiaires en toekomstige medewerkers.

7 | Keurmerk

Om de rol van Trusted Advisor goed te blijven invullen is het van belang dat de positie van de MKB accountant zich verder ontwikkelt. Het maatschappelijk verkeer (denk aan banken, de Belastingdienst, leveranciers, afnemers, e.d.) moet kunnen bouwen op de informatie van de MKB accountant. En de ondernemer in het mkb moet kunnen vertrouwen op de kennis en kunde van zijn accountant.

De toenemende digitalisering leidt er toe dat administraties en rapportages steeds meer automatisch tot stand komen. Tegelijkertijd verliest de jaarrekening zijn relevantie. Ondernemers willen immers niet terugkijken, maar hebben behoefte aan actuele (stuur)informatie. Het is de taak van de MKB accountant om te adviseren bij de procesoptimalisatie en de actuele cijfers te analyseren, te interpreteren en te vertalen voor zijn klant. Meer ruimte dus voor advies en coaching. Door deze ontwikkelingen verschuiven de werkzaamheden van de MKB accountant

Geborgde kwaliteit

Maatschappij en klanten moeten de MKB accountant als een keurmerk zien. Een keurmerk van kwaliteit. Dat keurmerk moet gewaarborgd worden: geborgde kwaliteit. Dat geldt voor alle werkzaamheden. De klant en het maatschappelijk verkeer maken immers geen onderscheid in de kwaliteit van de verschillende soorten werkzaamheden. Het moet allemaal 'goed' zijn.

Slechts voor een deel van het werk van de MKB accountant zijn normen opgesteld: het samenstellen van de jaarrekening (Standaard 4410). Deze jaarrekening verliest, zoals gezegd, in rap tempo aan belang. Veel meer aandacht moet uitgaan naar andere werkzaamheden: advies op basis van actuele cijfers. Deze werkzaamheden, die de toegevoegde waarde van de MKB accountant bepalen, zullen een steeds groter deel van de dienstverlening van de MKB accountant gaan uitmaken. Denk daarbij aan betrouwbare tussentijdse cijfers en deel-assurance. En andere deelgebieden worden complexer, maar zullen belangrijker worden: procesoptimalisatie en robotisering van de administratie van klanten, fiscaliteit (IB+ opdrachten), financiering (gestapeld financieren), financiële planning en andere advisering.

Om kwaliteit te kunnen blijven garanderen moeten ook voor deze werkzaamheden normen worden ontwikkeld. Niet om te komen tot nog meer regelgeving, wel om te komen tot geborgde kwaliteit. En daarmee tot het behoud van het vertrouwen in de MKB accountant; ook in de toekomst. Een toetsingsstempel 'voldoet' bij een kantoor met slechts enkele 4410-opdrachten en/of deel-assurance-opdrachten zegt immers niets over de kwaliteit van het kantoor bij de overige dienstverlening. Dat betekent dat het stelsel van kwaliteitsbeheersing breder moet worden geïnterpreteerd.

Daarvoor is het van belang dat bepaald wordt:

- a. Waaraan het keurmerk 'MKB accountant' moet voldoen
- b. Welke normen moeten worden ontwikkeld om de kwaliteit van de werkzaamheden te borgen

De Commissie MKB vraagt NEMACC om een onderzoek te doen naar beide punten. Dit onderzoek moet leiden tot praktische handvatten voor de niet-samenstellingswerkzaamheden van de MKB accountant.

Hierbij komen vragen aan de orde als:

- Hoe komt de informatie/het advies tot stand?
- Is de accountant wel in staat de cijfers te analyseren? (deskundigheid)
- Wordt in het proces voldaan aan de wet- en regelgeving? (VGBA)

Bij het opstellen van de normen wordt meegenomen dat deze ook toetsbaar zijn. Uiteindelijk zullen deze niet-samenstellingswerkzaamheden ook deel moeten uitmaken van het toetsingsproces. Pas dan kan er sprake zijn van geborgde kwaliteit. En dan kunnen klanten en het maatschappelijk verkeer vertrouwen op het keurmerk MKB accountant.

8 | Profileren van de MKB accountant blijft belangrijk

De ontwikkelingen in het mkb gaan heel snel en op veel gebieden. De mkb-ondernemer zoekt daarbij naar ondersteuning. Hij beschikt immers niet over een managementteam dat hem adviseert en ondersteunt. Zo'n trusted advisor kan de MKB accountant zijn.

Toegevoegde waarde

De MKB accountant heeft een goed imago in het mkb. Datzelfde geldt voor de naamsbekendheid. Maar mkb-ondernemers weten onvoldoende wat een accountant doet en wat deze nog meer voor de mkb-ondernemer kan betekenen. Kortom: wat de toegevoegde waarde en het onderscheidend vermogen van de accountant is. Daar ligt een taak voor de accountant: beter vertellen aan de klant wat hij doet. En waarin hij zich onderscheidt van andere administratieve en financiële dienstverleners. Maar ook een taak voor de NBA: de accountant helpen bij de communicatie met zijn klant en rechtstreekse communicatie met de klant over de toegevoegde waarde van de accountant. Ook ondersteuning door informatie te geven over actuele onderwerpen die de accountant kan gebruiken in de communicatie met de klant.

De NBA levert een scala aan producten die de MKB accountant kan gebruiken in zijn communicatie met zijn klant. Denk hierbij aan concrete (digitale) uitgaven over actuele zaken als de Fiscale eindejaarstips, het Zakenzakboekje, de Wet Werk en Zekerheid en Datalekken.

De NBA blijft actief optreden tegen onrechtmatig titelgebruik. Daarnaast onderneemt de NBA activiteiten die de kwaliteitskenmerken van de MKB accountant over het voetlicht brengen. Er is immers veel toegevoegde waarde voor klant en gebruiker.

Zoals eerder gemeld zal de NBA komend jaar met de banken in gesprek gaan om duidelijk te maken dat de MKB accountant ook voor de banken een toegevoegde waarde heeft.

Koninklijke Nederlandse
Beroepsorganisatie
van Accountants



Antonio Vivaldistraat 2 - 8
1083 HP Amsterdam
Postbus 7984
1008 AD Amsterdam

T 020 301 03 01
E nba@nba.nl
I www.nba.nl