

Keurmerk

De nadruk waarmee wij vanuit de Novak voortdurend hameren op de eigen positie van de mkb-accountant in de markt en de noodzaak van gerichte ondersteuning, valt niet altijd in goede aarde.

De NBA doet niet aan deelbelangen, horen wij dan bijvoorbeeld, en heeft ook geen taak om reclame voor bepaalde groepen accountants te maken. Sommigen vragen zich zelfs hardop af of de mkb-accountant wel bestaat. Heeft niet ieder accountantskantoor, misschien met uitzondering van de allergrootste, mkb'ers als klanten? Kan je dan wel specifiek aandacht vragen voor dé mkb-accountant?

Het 'nee' dat wij doorgaans van de NBA terugkrijgen bij het verzoek om maatwerk – van opleiding/onderwijs tot bijvoorbeeld eigen beleid rond de '53 maatregelen' en de marktprofilering – heeft ons zelfs aangezet om na te denken om dan maar voor onszelf te gaan beginnen; zo hebben we de informateur onlangs laten weten. Met een eigen beroepsorganisatie en door Novak te positioneren als hét kwaliteitsmerk voor de (betere) mkb-accountant. Zelfs met een gerichte campagne om de mkb-accountant beter in de etalage te zetten hebben we al ervaring opgedaan. Die staat verder in de steigers.

Onlangs haalde de commissie mkb van de NBA weer de bekende kerstboom van zolder. Dezelfde ballen hingen opgepoetst en wel aan de takken zoals we die al jaren kennen. Met als nieuwe 'vondst' het idee van een keurmerk. We wisten ons niet zo goed raad met het bericht dat de NBA nu aan Nemacc de opdracht heeft gegeven om eens na te denken over een eigen 'keurmerk' voor mkb-accountants. Dat moet de markt en het maatschappelijk verkeer zekerheid bieden dat de kwaliteit van een kantoor dik op orde is, ook voor de werkzaamheden die buiten de kaders van de beroepsregels vallen. Natuurlijk zijn wij blij dat de beleidsstukken en notulen van Novak ook aan de Amsterdamse Zuidas nauwkeurig worden gelezen! Alleen zijn we nu weer wat verbaasd door het ontbreken van de bredere context waarin die nog te bepalen normen voor een keurmerk dan op hun plek moeten gaan vallen.

Een keurmerk grijpt terug op de Middeleeuwen, toen ambachtslieden met hun gilden de toegang voor nieuwe toetreders bewaakten. Pas na het afleggen van een meesterproef mocht het keurmerk worden gevoerd, als teken van collegiale erkenning voor het vakmanschap van de beoefenaar. Keurmerken zijn dus eeuwenoude marketing-instrumenten, zoals we ook vandaag nog terug zien bij de Keurslagers en het bekende Bovaglabel voor het erkende autobedrijf.

Kennelijk vindt de NBA de beroepstitel accountant niet voldoende om die kwaliteitsclaim voor alle werkzaamheden die zich specifiek op mkb'ers richten te kunnen waarmaken. Wij onderschrijven dat van harte: mkb-accountants hebben veel moeite om zich te positioneren tussen de wirwar aan administratiekantoren en de bekendere 'grote namen'. Een (keur)merk als erkende mkb-accountant kan daarbij helpen. Maar is de bestaande titel AA niet al hét keurmerk voor de mkb-accountant? Gezien het nieuwe onderwijsmodel en de rol die AA's tot op heden spelen binnen het mkb zou je juist deze bestaande titel verder moeten positioneren.

De invoering van een nieuw eigen 'keurmerk mkb-accountant' betekent wel een forse stijlbreuk met het eenheidsdenken dat de NBA ons tot nu toe als enig juiste ideologie heeft voorgehouden. Dat differentiatie binnen de beroepsgroep, ook in de naambordjes, recht doet aan de grote verschillen tussen accountants is een voortschrijdend inzicht dat nu kennelijk ook binnen de NBA hardop uitgesproken mag worden.

Het invoeren van een keurmerk vraagt alleen wel wat meer dan een vaktechnische set regels voor alle werkzaamheden waar mkb-accountantskantoren zich zoal mee bezighouden. Het vraagt ook om een heldere marktanalyse, een visie op het eigen profiel van de mkb-accountant en de professionele competenties die daarbij horen. Inclusief de gevolgen voor de opleiding. Aan een keurmerk alleen heb je bovendien niet zo veel. Het zal, in marketingtermen, 'geladen' moeten worden. Klanten moeten weten waar het keurmerk voor staat en waarom het van belang is om erop te letten dat het juiste bordje bij de deur hangt.

Zonder strategie, visie en marketingondersteuning blijven de keurmerkregels die Nemacc nu gaat opstellen als een losse flodder in de lucht hangen. Het kan best zijn dat de NBA al met grote plannen bezig is, maar daar horen we nu niets van. Het kan ook zo maar dat die plannen er (nog) niet liggen. Het zou niet voor het eerst zijn dat de NBA een ballonnetje oplaait waar we nooit meer iets van horen.

Maar vooruit, wij zijn van harte bereid om de NBA nu eens het voordeel van de twijfel te gunnen. Daarom bieden we graag onze eigen expertise en inzichten aan in het profileren en positioneren van de mkb-accountant. We nemen immers aan dat de NBA ook zelf wel begrijpt dat een briefje aan Nemacc niet volstaat om de mkb-accountant op de kaart te zetten.

Deel dit artikel

f in  

Marco Moling en Guus Ham zijn respectievelijk voorzitter en directeur van de Nederlandse vereniging van accountants en accountantskantoren (Novak), de belangenvereniging voor mkb-accountants.

GERELATEERD



NIEUWS | 22 april 2021

MKB-Nederland: 'Afwijzing mkb-bank onbegrijpelijk'

MKB-Nederland vindt het onbegrijpelijk dat staatssecretaris Keijzer van Economische Zaken niets ziet in een mkb-bank om de kredietverlening aan ondernemers te verbeteren. →



NIEUWS | 16 december 2020

Coronacrisis zet rem op investeringen bij mkb-bedrijven

De coronacrisis gooit roet in het eten voor de investeringsplannen van Nederlandse mkb-bedrijven. Ruim een vijfde van de ondernemers denkt dat hun investeringen... →



SPRINGLEVEND | 12 november 2020

Webinar mkb: Moeilijke jaren komen nog voor de mkb-accountant

Het midden- en kleinbedrijf krijgt te maken met problematische schulden, faillissementen, bedrijfssluitingen en werkloosheid. Voor accountants wacht de zware taak... →



NIEUWS | 03 juni 2020

Kabinet: extra leenruimte mkb door afschaffen verpandingsverbod

Het kabinet wil dat bedrijven vorderingen op bijvoorbeeld klanten altijd in kunnen zetten als onderpand voor leningen. Daardoor ontstaat extra leenruimte voor het... →



NIEUWS | 19 maart 2020

Banken geven bedrijven half jaar uitstel van aflossingen

Banken geven kleinere bedrijven die in de kern gezond zijn, zes maanden uitstel van aflossing op hun lopende leningen. →