

Kluitjes in het riet

Het rommelt binnen het samenwerkingsverbond van VNO-NCW en MKB Nederland. Voor de belangen van de grote multinationals moet het midden- en kleinbedrijf zelfs de rekening betalen. Twee voormannen van MKB Nederland zijn al met slaande deuren vertrokken. Nu wordt koortsachtig gezocht naar maatregelen om de bosbrand te blussen.

De druppel die de emmer deed vollopen, lijkt de deal die VNO-NCW met het nieuwe kabinet sloot om de dividendbelasting voor buitenlandse aandeelhouders af te schaffen. Een cadeautje van 1,4 miljard euro om te voorkomen dat bedrijven als Shell en Unilever hun brievenkasten en naar Londen verhuizen. De keerzijde van deze maatregel was dat de btw met drie procent omhoogging. Het belastingvoordeel voor multinationals dat VNO-NCW mede namens MKB Nederland voor elkaar kreeg, moet dus gewoon door het mkb worden opgehoest. Dat de achterban van MKB Nederland daar woest over was, is alleszins te begrijpen.

De samenwerking tussen VNO-NCW en MKB Nederland ging in 2009 een nieuwe fase in toen MKB Nederland bij de grote broer introk. Het leek een win-win-situatie: samen ben je sterker en je deelt de bureaunkosten. Het wordt geen fusie, bezwoeren beide partijen, al kon een mooi huwelijk later alsnog aan de orde komen.

Inmiddels moet alles op alles worden gezet om een vechtscheiding te vermijden. Mkb-boegbeeld Hans Biesheuvel vertrok als eerste en besloot voor zichzelf te beginnen. Tijdens de financiële crisis ergerde hij zich rot aan de opstelling van de banken maar daarover mocht niets worden gezegd, omdat de financiële sector nu eenmaal de grootste contributiebetaler is van VNO-NCW. Ook Michaël van Straalen – toch een wat bedachtzamer type dan Biesheuvel – hield het onlangs opeens voor gezien. Met een reddingsplan moet de boel weer worden gelijmd. "In het voorstel is opgenomen een platform en budget voor eigen mkb-lobbyisten en de oprichting van een federatie die als waakhond de samenwerking moet bewaken", aldus het FD over de crisis in de Malietoren.

Voor mkb-accountants is de moeizame relatie tussen beide organisaties helaas heel herkenbaar. Ook de fusie tussen NIVRA en NOVAA werd – met enige druk van buiten – ingegeven door de behoefte aan krachtenbundeling en de beoogde synergie-effecten. En ook bij dit huwelijk werd bezworen dat de eigen stem van het mkb gehoord zou blijven en niet zou verdwijnen onder het geweld van de grote kantoren.

Dat net als bij de werkgeversorganisaties het mkb toch uit beeld verdween, is helemaal niet vreemd noch per se ingegeven door boze opzet. Iedere ondernemer zal beamen dat de grootste klanten de meeste aandacht krijgen, hoezeer je de kleinere ook koestert. Waarom zou dat binnen een branchevereniging of beroepsorganisatie anders zijn? In de vele gesprekken die wij met Kamerleden hebben gevoerd, herkenden zij direct onze frustraties van andere belangenverenigingen waarin de kleine leden eveneens klaagden dat de grotere steeds de boventoon voerden.

Waar het daarom op aankomt, is dat je deze mechanismes onderkent en vervolgens in de organisatie maatregelen neemt om iedereen toch tevreden te houden. Goede intenties en plechtige beloften volstaan niet. Je moet heldere afspraken maken.

Dat is nu precies de belangrijkste kritiek van Novak bij de *Vernieuwingsagenda Accountantsberoep* die in juni aan de ALV wordt voorgelegd. Het is een prachtig document met veelbelovende ambities en mooie plannen waar niemand tegen kan zijn. Maar het blijft hangen in vaagheid en vrijblijvendheid, ook omdat het een feest van herkenning is van oudere voorstellen die kennelijk nog steeds in een bureaula zijn blijven liggen.

"Zeven jaar na de fusie wordt het tijd de organisatie te herijken", lezen we. "Een nieuwe NBA is vereist, een pro-actieve netwerkorganisatie, met een klein slagvaardig bestuur en met meer zelfstandige ledengroepen. Een NBA met meer ruimte en diversiteit, maar ook met een meer eensgezinde boodschap." Wij waren al bijna gaan staan om luid te klappen, tot opeens de bekende vraag van Arjan Lubach door ons hoofd schoot: maar NBA, h_oe dan?!

Er komt een ledengroep mkb. En de NBA gaat samen met belangenorganisaties en stakeholders een service- en opleidingspakket voor mkb-accountants ontwikkelen. Daar moeten we het mee doen. De beoogde 'herijking' van de NBA is boterzacht en doet de toezeggingen bij de fusie van zeven jaar geleden nog eens dunnetjes over.

Het meest opvallende is wat er níet staat in de Vernieuwingsagenda, namelijk dat de NBA kiest voor een federatief model waarin alle ledengroepen beschikken over eigen mandaat, budget en bureau-ondersteuning. Novak bepleit dit al langer als de beste oplossing om de eenheid en verscheidenheid die de NBA vooropstelt beter te borgen. Even leek het bestuur mee te bewegen en ook de beoogde nieuwe voorzitter zei wel wat in dit federatieve model te zien. Dat het F-woord nu zorgvuldig wordt vermeden, maakt de vraag naar concrete toezeggingen alleen maar urgenter. Er liggen al te veel kluitjes in het riet.

De heldere maatregelen die VNO-NCW en MKB Nederland nu willen doorvoeren om ook het midden- en kleinbedrijf aan boord te houden, geven wel aan dat loze slogans niet volstaan. Je zult man en paard moeten noemen. Zeker wanneer je na zeven jaar de sticker 'herijking' plakt op een pakket vol herhaling van zetten. De 'goednieuwsshow' die de NBA als geen ander beheerst, kennen we nu wel.

Novak zou voor of tijdens de komende ALV een toelichting willen zien die leidt tot een beter en concreter beeld van de inrichting van de ledengroepen en de materiele vertaling in budget en personele ondersteuning van het bureau. Ook zou Novak samen met de NBA aan de slag willen met een visierapport voor de mkb-accountant, als uitwerking van deze Vernieuwingsagenda voor onze eigen achterban. Dit zou voor de AIB's, de interne accountants en de overheidsaccountants mogelijk ook een goede aanvulling kunnen zijn. Daarvoor hopen we tijdens de ALV van het bestuur een harde toezegging te krijgen.

De richting die de NBA uit wil, spreekt ons aan. Maar het 'hoe' van deze route blijft nu nog te veel hangen, waardoor de motor achter de vernieuwing ieder moment weer stil kan vallen. Om vertrouwen te kunnen vragen van de leden tijdens de ALV heeft de NBA daarom nog wel wat huiswerk te doen.

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.