

PROFESSIONEEL-KRITISCH IN DE SAMENSTELPRAKTIJK

Mijn rug is recht... Toch?

In de samenstelpraktijk gaan accountants nauwelijks gebukt onder dilemma's. Ze dienen zich wel aan, maar de rug blijft recht. Ook tijdens de economische recessie. Althans dat zeggen de samenstellers. Een verkenning van de praktijk.

TEKST: LEX VAN ALMELO | BEELD: CORBIS

"Nu komt het er op aan uw rug recht te houden", zo waarschuwde NIVRA-voorzitter Ruud Dekkers begin dit jaar in *Accountant* zowel

de controleur als de samensteller. In september 2010 uitte de Autoriteit Financiële Markten na het doorlichten van controledossiers bij de big four forse kritiek op de gebrekkige professioneel-kritische instelling van controlerend accountants. Het heeft de NBA er onder meer toe gebracht een Projectcommissie Professionele Sceptis in te stellen en een cursus Professioneel-Kritische Instelling voor te schrijven.

Op welke dilemma's stuiten accountants in de praktijk? Ervaren zij druk van cliënten? En wat doen zij dan? Raadplegen zij hun collega's? Leggen zij hun twijfels vast in dossiers? Ook accountants die alleen een samenstelpraktijk hebben, worden geacht zich hierover tijdens de cursus uit te spreken. De meeste accountants hebben de cursus nog voor de boeg. *Accountant* maakt alvast een rondje langs enkele samenstellers.



'NIEMAND IS GRAAG DEGENE DIE DE ONDERNEMER DE NEK OMDRAAIT.'

ZWARE GESPREKKEN

Klanten met financiële problemen belasten de ruggengraat van de accountant op diverse fronten. Natuurlijk proberen ondernemers ook te besparen op accountantskosten. Tot grote dilemma's lijkt die druk van de klant niet te leiden, omdat de ruimte voor concessies ontbreekt (zie kader 'Wij gaan niet onder de prijs').

Want wat doe je bijvoorbeeld als zij niet willen snijden in eigen vlees om weer gezond te worden?

Registeraccountant Chris Schalkwijk van Flynth Woerden ziet dat veel klanten in de makelaardij, de bouw en het transport het moeilijk hebben. Eigenlijk zouden zij de bedrijfsactiviteiten moeten halveren om op de kosten te besparen. Maar daartoe zijn zij niet altijd bereid. Liever wachten ze op betere tijden. Zonder dat ze goede ideeën hebben om uit het dal te komen.

Schalkwijk: "Als zij niet snijden in de kosten, zegt een crediteur, de bank of de Belastingdienst op een bepaald moment: stop! Ik moet zware gesprekken voeren met een cliënt die er beroerd voor staat."

'GOING CONCERN'

Want als de financiën er al te slecht voor staan, kan de accountant de activa niet langer waarderen op *going concern* basis maar moet dat op grond van discontinuïteit. Schalkwijk: "En dan zit je in de exit fase. Het is een ernstig dilemma. Je hebt als accountant natuurlijk weinig te kiezen. Maar niemand is graag degene die de ondernemer de nek omdraait."

In theorie kun je het als accountant natuurlijk nog even aanzien. Maar dan heb je wel iets uit te leggen. Daarom moet je volgens Schalkwijk "heel, heel, heel goed vastleggen waarom je nog vertrouwen hebt in het voortbestaan van de onderneming".

Zo'n besluit kun je alleen nemen in goed overleg met je collega's. Bij Flynth kijkt een onafhankelijke medebeoordelaar dan nog of het vertrouwen inderdaad gerechtvaardigd is. Ook kredietverschaffers willen weten hoe de onderneming ervoor staat. De druk op ondernemers om mooie cijfers aan de bank te laten zien, is groot. Want anders gaat de geldkraan dicht. Sommige ondernemers zetten de accountant onder druk om de cijfers op te fleuren.

Zo worden samenstellers flink op de proef gesteld, weet Willem van Wijngaarden, oud-NIVRA-voorzitter en trainer bij de cursus professioneel-kritische instelling: "Zeker nu. Maar de accountant heeft niet iets te kiezen. De cijfers zijn de cijfers. En die leiden tot duidelijke conclusies, laten we daar transparant over zijn. Je kunt de ondernemer beter helpen door te vragen hoe je een plan kunt maken om te overleven."

SJOEMELEN

De samenstellers kunnen niet bevestigen dat er in crisistijd meer wordt gesjoemeld. Waarbij natuurlijk

'PRIVÉ-UITGAVEN OP DE ZAAK ZETTEN IS VAN GOEDE EN SLECHTE TIJDEN.'

"WIJ GAAN NIET ONDER DE PRIJS"

Oud-NIVRA-voorzitter Willem van Wijngaarden heeft in zijn dertigjarige praktijk "ongeveer tien keer" meegeemaakt dat cliënten hem onder druk zetten om het voor minder te doen. Zijn standaardreactie was: "Ik geef

niet toe op prijs en kwaliteit. Misschien kunnen we het hebben over de prijs-kwaliteitverhouding."

Ook andere accountants houden naar eigen zeggen de rug recht tegenover prijsvechters en zij hebben daardoor allemaal wel eens een klant zien vertrekken.

Zzp'er Jildau Pietersma AA van AAQ Raad in Zutphen zegt niets van de prijs af te doen. "Als een klant mij op die manier laat blijken dat hij weg wil, ga ik niet smeken of hij klant wil blijven en de prijs verlagen."

Arletta de Bis Hulleman AA van Hulleman & De Bis in Loosdrecht rouwt evenmin om het vertrek van een lageprijsjager. "Het was geen echte topklant, hij betaalde nog geen duizend euro."

Natuurlijk nemen accountants niet onmiddellijk afscheid van een cliënt die over de prijs begint. Tot op zekere hoogte zijn zij allen bereid na te gaan of zij de klant enigszins tegemoet kunnen komen. Bijvoorbeeld door een ondernemer in financiële moeilijkheden tijdelijk niet de volle mep te rekenen.

Arletta de Bis Hulleman: "Soms spreek ik voor een moeilijk jaar een maximum af met een klant of help ik een klant tijdelijk met een korting. Dan declareer ik wel honderd procent, maar maak de korting zichtbaar op de nota."

Willem van Wijngaarden noemt nog een andere manier om tijdelijk korting te geven: "Je kunt als je een starter begeleidt soms besluiten niet alle uren in rekening te brengen."

Prijsdruk kan ook aanleiding zijn om de werkprocessen onder de loep te nemen.

Johan Peters RA van ONS Oosterbeek: "Als cliënten denken dat zij elders goedkoper uit zijn, is dat voor ons altijd een reden om de efficiëntie van onze werkzaamheden of de taakverdeling tussen cliënt en accountant nog eens kritisch te bezien." Maar volgens Chris Schalkwijk van Flynth Woerden houdt het een keer op: "De beroepsregels, die onder meer dossiervorming voorschrijven, maken het moeilijk om op te boksen tegen het administratiekantoor om de hoek."



'IK LEG HET VAST IN HET DOSSIER OF DE MANAGEMENT LETTER. MEER KUN JE NIET DOEN BIJ SAMENSTELLEN.'



de vraag is of zij het wel ontdekken. Chris Schalkwijk: "Privé-uitgaven op de zaak zetten is van goede en slechte tijden." De ondernemer die zijn hobby-koi karpers wilde laten meebetalen door de belastingplichtige was niet moeilijk te betrapen. Want die karpers waren duidelijk niet voor het bedrijf, dat niet eens een vijver had.

Schalkwijk: "Maar als de ondernemer het goed doet, zie je het niet."

Sander Driessen AA van KUBUS Venlo heeft onlangs een klant gehad die hem vroeg de zelfstandigenaftrek toe te passen, terwijl hij als zzp'er te weinig uren had gewerkt om daarvoor in aanmerking te komen. Maar ja, hij zat met studerende kinderen en kan de aftrek goed gebruiken. Driessen: "Ik was niet bereid de teugels te laten vieren. En wanneer ik zie dat bedrijven een kasstroom buiten de boeken houden, voer ik een pittig gesprek. Als dat niet helpt, leg ik het vast in het dossier of de *management letter* met officiële punten. Meer kun je niet doen bij samenstellen."

RUSTIG SLAPEN

Hoewel Driessen zich bewust is van de risico's bij klanten met veel kasverkeer ging hij in zee met de uitbater van een café. Die bleek de btw-administratie en de kas niet goed bij te houden en wilde dat niet verbeteren. Driessen heeft toen snel afscheid van hem genomen, vóórdat hij de aangifte moest doen en de jaarrekening moest opmaken. "Daarvoor moet je wel sterk in je schoenen staan, want hij betaalde goed."

Accountants vinden het niet moeilijker om hun cliënt aan te spreken wanneer ze deze goed kennen en ook in andere hoedanigheden tegen komen. Eigenlijk vinden

ze het juist een voordeel, omdat zij dan kunnen zeggen dat de cliënt hen in de problemen brengt.

Chris Schalkwijk: "Als ik zeg dat ze mij niet in de problemen moeten willen brengen is het antwoord vaak: je hebt gelijk ook."

Arletta de Bis Hulleman AA van Hulleman & De Bis in Loosdrecht zegt een soortgelijke aanpak te hebben: "Ik zeg: het bespaart je een hoop ellende en je kunt weer rustig slapen."

'INKEREN'

Dus ook tegenover sjoemelaars weten samenstellers de druk naar eigen zeggen te weerstaan. Voor zover zij tenminste de vinger weten te leggen op gesjoemel. Hoewel hij in de dertig jaar dat hij een eigen praktijk had ook wel cliënten is tegengekomen die dingen buiten de boeken hielden, heeft Willem van Wijngaarden de indruk dat ondernemers in de loop van de jaren netter zijn geworden. "Ze willen de zaken graag goed voor mekaar hebben en geen problemen krijgen met de belasting."

Cliënten die dat bij voorbaat niet willen, zijn gemakkelijk. Maar wat als een cliënt ineens wil inkeren? Voor een echt dilemma zorgt dit dan weliswaar niet, maar wel voor een lastige situatie. Want het betekent dat hij zijn accountant jarenlang onvolledig heeft geïnformeerd. Van Wijngaarden: "Dan moet je een pittig gesprek hebben: 'Nu vertel je me alles'." En als dat gesprek goed verloopt, kan het volgens Van Wijngaarden toch nog wel even duren voordat de vertrouwensbreuk is geheeld. Want heeft de cliënt misschien meer verzwegen en komen er nog meer apen uit de mouw?

'ACCOUNTANTS VINDEN HET NIET MOEILIJKER OM HUN CLIËNT AAN TE SPREKEN WANNEER ZE DEZE GOED KENNEN.'

RUG KNAKT WEL DEGELIJK

Al zeggen de accountants in dit artikel allemaal de juiste keuzen te maken - ook in de samenstelpraktijk zijn accountants geen engelen. Dat bewijst een registeraccountant uit het zuiden des lands. De accountant had op de conceptjaarrekeningen van een bv vermeld dat er een rekening-courantvordering bestond op de twee dga's van een bv. Een medewerker van de bank wees de accountant er telefonisch op dat de kredietovereenkomst zo'n schuld niet toestond.

Daarna heeft de accountant dezelfde vordering opgenomen onder de post 'debiteuren' en de aangepaste conceptjaarrekeningen naar de toetsers van de bank gestuurd. De accountant had naar eigen zeggen geen andere keuze. De schuld was namelijk ontstaan omdat

de twee dga's privé te veel hadden opgenomen en zij konden de twee rekening-courantvorderingen niet met terugwerkende kracht voldoen.

Op de zitting bij de Accountantskamer hebben de twee dga's gezegd dat de accountant eerlijk had moeten zijn tegenover de bank. Als de kredietkraan dan was dichtgedraaid, hadden zij dat moeten accepteren.

In hun ogen ligt het aan de accountant dat het negatieve saldo zo hoog is opgelopen. Die heeft hen namelijk geadviseerd om veel privé-uitgaven ten laste te brengen van het bedrijf. In een recente uitspraak tilt de Accountantskamer zwaar aan de misleiding van de bank. De accountant is voor één maand doorgehaald (*Accountantskamer 11/1047 Wtra*).

'ASSISTENTEN ZIJN VAAK KRITISCH, TERWIJL ERVAREN ACCOUNTANTS ZICH SOMS NIET MEER VERBAZEN. ZIEN ZIJ NOG WEL WAT ER GEBEURT?'

BELANGENCONFLICTEN

Ook belangentegenstellingen tussen cliënten kunnen de accountant hoofdbrekens kosten.

Johan Peters RA van ONS Oosterbeek vindt het lastig wanneer een klant informatie vraagt over een andere klant van het kantoor waarmee deze zaken wil gaan doen. "Dan zit je in een lastig parket. Je kunt niet vertellen dat het een cliënt van je is. Het enige dat je kunt doen is de ondernemer wijzen op andere informatiebronnen."

Arletta de Bis Hulleman neemt een andere potentieel 'moeilijke' situatie: je moet uitkijken wanneer je als huisaccountant betrokken raakt bij de echtscheiding van een cliënt. "Dan kun je gemakkelijk het verwijt krijgen dat je partijdig bent. Eén van beiden moeten dan een andere accountant zoeken, want het risico bestaat dat je niet meer objectief bent." Zeker als je iets meer moeite doet om de onwetende echtgenote beter te informeren, loert dat verwijt om de hoek. De accountant doet er daarom verstandig aan de echtgenote het advies te geven een eigen deskundige in te schakelen. Ook als twee cliënten een juridische strijd voeren tegen elkaar, wordt een positie als accountant vrijwel onhoudbaar. Voor Chris Schalkwijk was het reden om afscheid te nemen van één van de kemphanen en door

DILEMMA'S IN DE SAMENSTELPRAKTIJK

Ook in de samenstellpraktijk wordt de professioneel-kritische instelling in tal van situaties op de proef gesteld. Enkele dilemma's, zonder uitputtend te willen zijn:

- Waarderen op discontinuïteitsbasis als klant in financiële problemen zit?
- 'Onder de prijs' werken om klant te behouden?
- Minder documenteren om klant te behouden?
- De eigen partneruren niet schrijven om een startende ondernemer te begeleiden?
- De cijfers een beetje opfleuren voor de bank?
- Privé-uitgaven op rekening van de zaak door de vingers zien?
- Samenstellen en aangifte doen als de btw-en kasadministratie niet op orde zijn?
- Van welke cliënt moet je afscheid nemen als zij onderling belangenconflicten hebben?
- Is een cliënt die wil inkeren, en dus jaren lang heeft gezwegen, nog wel te vertrouwen?

VERPLICHT: PROFESSIONEEL-KRITISCHE INSTELLING OPENBAAR

De NBA heeft de 'professioneel kritische instelling van de accountant' als verplicht PE-onderwerp aangewezen voor 2012.

De training van NBA Opleidingen richt zich op het kritisch beoordelen van ontvangen informatie, het kritisch staan ten opzichte van het eigen oordeelsvormingsproces, de borging van de professioneel-kritische instelling, 'de rug recht houden' en hoe standvastig te communiceren.

Kies één van de vele data en locaties in 2012 op www.nbaopleidingen.nl.

Kijk voor meer informatie op www.nbaopleidingen.nl.

'ALS TWEE CLIËNTEN EEN JURIDISCHE STRIJD VOEREN TEGEN ELKAAR, WORDT EEN POSITIE ALS ACCOUNTANT VRIJWEL ONHOUDBAAR.'

te gaan met degene die het langst cliënt bij hem was. Belangenconflicten doen zich ook voor wanneer familieleden met elkaar zaken doen. Zo wilde een vader het bedrijf verkopen aan één van zijn zonen. Beiden waren cliënt bij Schalkwijk, die toen nog een eigen kantoor had. Schalkwijk verzocht de zoon vriendelijk naar een andere accountant om te zien.

VALKUILEN ZIEN

Met de professioneel-kritische instelling in de samenstellpraktijk zit het wel goed, zeggen de meeste accountants in dit artikel. Daarom plaatsen velen vraagtekens bij het nut van de verplichte PE-cursus. Sander Driessen heeft 'een dubbel gevoel' over het verplichte karakter. Jildau Pietersma AA van AAQ Raad in Zutphen en Edwin Tersmette AA van Bloemendaal-Ruigrok in Pijnacker vinden de cursus wel nuttig voor "de controlehoek" maar voor henzelf niet nodig. En Johan Peters ziet de verplichte cursus zelfs als "een verkeerd signaal" aan de politiek. "Onze beroepsgroep, de NBA voorop, zou haar energie beter kunnen besteden aan het dichtten van de verwachtingskloof."

Chris Schalkwijk vindt echter dat een cursus wel degelijk kan helpen om valkuilen te ontdekken, al zakt dat "na een paar maanden weer weg als je het niet herhaalt". Willem van Wijngaarden twijfelt daarentegen helemaal niet aan het nut: "Mensen zijn geen engelen en accountants ook niet, hoorde ik op de Accountantsdag. En dat zit 'm niet in het karakter van de individuele accountant, maar in het karakter van het kantoor. Jonge mensen zijn het geweten van het kantoor. Assistenten zijn vaak kritisch, terwijl ervaren accountants zich soms niet meer verbazen. Zien zij nog wel wat er gebeurt?" □



Zie ook
**Accountant.nl/
Vaktechniek**