Een aansprekend dilemma, zoals eerder aan NBA-leden voorgelegd via de DilemmApp. De DilemmApp (blauw icoontje) is beschikbaar in de appstores voor Androïd en Apple. Verificatiecode voor inloggen: Accountant. Meer dilemma's via nba.nl.

DILEMMA:

ER BUITEN HOUDEN

U bent sinds een paar maanden accountant van een cliënt met een goedlopend stukadoorsbedrijf. Het contact verloopt eigenlijk altijd via een (zeer jong) familielid, dat optreedt als vertegenwoordiger.

Wat u betreft is die vertegenwoordiger ongeschikt om zo naar voren te worden geschoven. Eerder is de dga samen met dit familielid naar uw kantoor gekomen, omdat hij onzeker is over zijn beheersing van de Nederlandse taal. Na wat gesprekken blijkt dat de vertegenwoordiger geen ervaring heeft in de sector of het ondernemerschap. Op alle vragen geeft zij aan de beantwoording eerst te willen afstemmen met de dga. Of deze afstemming ook daadwerkelijk plaatsvindt, is voor u onduidelijk.

Als u aangeeft dat u de ondernemer graag rechtstreeks spreekt, krijgt u het antwoord dat sinds de coronacrisis het aantal aanvragen voor stukadoorsklussen enorm is toegenomen en dat de dga het hiermee erg druk heeft. U heeft een vreemd gevoel bij de situatie. Wat doet u?

1 **Alle alarmbellen gaan bij u af en dat wilt u niet negeren. Bovendien vindt u dat u op deze manier uw werk niet kunt doen. Daarom stopt u per direct met uw werkzaamheden voor deze cliënt.**

2 **U laat de vertegenwoordiger weten dat u geen dienstverlening verricht als u de dga niet zelf te spreken krijgt met een tolk.**

3 **U blijft uw diensten verlenen, maar wel met verhoogde aandacht voor mogelijk verkeerde activiteiten.**

4 **Iets anders, namelijk...**

Reacties

Bijna zevenhonderd deelnemers reageerden op dit dilemma. Daarvan koos bijna driekwart (73 procent) voor optie 2: Geen dienstverlening meer als de accountant de dga niet zelf kan spreken. Achttien procent koos optie 3: Wel diensten blijven verlenen, maar verhoogde waakzaamheid. Zes procent gooit de handdoek in de ring en kiest optie 1: Zo kan ik mijn werk niet doen, tot ziens.

Vier procent kwam met eigen suggesties en noemde de casus 'herkenbaar'. Nog maar eens kijken naar de geschiedenis van de klant en de vastlegging van overwegingen bij de klantacceptie is wellicht goed. Verschillende deelnemers willen toch nog eens het gesprek met de vertegenwoordiger aangaan en benadrukken dat rechtstreeks contact met de ondernemer van belang is. "De uitkomst van dit gesprek zal leidend zijn voor verdere stappen." Een slecht gevoel kan immers terecht, maar ook onterecht zijn.

Een deelnemer benadrukt het belang van het gesprek met de dga zelf. "Hij is de uiteindelijke opdrachtgever. Als dat contact niet lukt moet er iets aan de hand zijn. Dan voel ik nattigheid." Mogelijk kan het contact worden gelegd door zelf een stukadoorsopdracht aan te dragen. "Als dat niet lukt, stinkt het en neem ik met een beargumenteerde brief afscheid." Een ander is nog wat strenger: "Als ze geen duidelijke openheid van zaken geven, zal ik een onderzoek instellen naar het bedrijf. Bij vermoeden van fraude geef ik de opdracht terug."

Deze casus is aangedragen door een NBA-lid. Heeft u zelf een werkgerelateerd dilemma dat u graag (anoniem) wilt voorleggen aan anderen? Deel het via DilemmApp en kijk hoe uw beroepsgenoten zouden handelen.