

# Mkb-accountant gaat steeds vaker door als NOAB-lid

Steeds vaker kiezen accountants(kantoren) ervoor om de accountantstitel op te geven om verder te gaan onder de vlag van NOAB. Jan van de Heetkamp en zijn compagnons bestieren zo'n kantoor, Administratiekantoor De Vries & Nell Amersfoort. Hij heeft nooit spijt gehad van zijn beslissing. Integendeel. Hij roemt de mix van kwaliteitseisen en openheid bij NOAB.

Door: Hans Pieters

Jan van de Heetkamp heeft een verleden als accountant. Met name de knellende dossiereisen gingen hem tegenstaan. Met vier medewerkers ging hij verder als administratiekantoor. "We hebben ons afgesplitst van De Vries & Nell. Ik vond de organisatie te groot. Wil liever klein zijn. We gebruiken dezelfde naam, maar opereren helemaal zelfstandig."

## Overdreven

Ondernemers kiezen steeds vaker voor een administratiekantoor in plaats van een accountant, is zijn ervaring. Hij ziet een trend dat accountantskantoren zich steeds meer op de grotere ondernemingen richten. "Kleinere bedrijven voelen zich vaak het derde wiel aan de wagon. Ze willen aandacht. En terecht."

## 'Kleinere klanten willen aandacht. En terecht'

Ook qua prijs-kwaliteit zijn kleinere bedrijven kritischer dan voorheen. "Bij de NBA vond ik de verplichtingen voor de kleinere klanten overdreven. We werden daardoor te duur voor kleinere bedrijven. Die omzet gingen we mislopen." Als voorbeeld noemt hij de jaarrekening. "Die is sowieso niet verplicht, maar veel kantoren stellen ook nog eens boekwerken op." Hij vervolgt: "Bij een vof vind ik de jaarrekening belangrijk. Die laat ik door beide vennoten ondertekenen, omdat dat als basis dient als er onenigheid ontstaat." Voor een eenmanszaak is een

verkort samensteldossier met balans en winst-en-verliesrekening voldoende. "Het draait uiteindelijk om het adviesgesprek, 'wat kan er beter?'" Waar mogelijk proactief. Zo heeft het kantoor een avond georganiseerd voor zzp-klanten die met Excel werkten. "Op twee na zijn ze overgestapt op een online boekhoudprogramma. Dan zeggen ze 'jullie denken mee'."

## Keurmerk

"We vinden het belangrijk om bij NOAB aangesloten te zijn. Het lidmaatschap is een belangrijk onderdeel van ons kantoor." NOAB geldt meer en meer als een kwaliteitskeurmerk, constateert hij. Als praktijkvoorbeeld noemt hij de NIWO-verklaring, die een nieuwe klant nodig had. "Die financiële verklaring, waarbij we als kantoor zijn ingeschakeld voor een onderzoek naar het risicodragend vermogen van de onderneming, heeft hij nodig om een vergunning te krijgen voor beroepsgoederenvervoer." De verklaring is verplicht. Naast de accountantsorganisaties mag alleen NOAB zo'n verklaring rechtsgeldig afgeven. Ook bij de banken wordt aan de door een NOAB-kantoor aangeleverde cijfers dezelfde waarde gehecht als aan die van een accountantskantoor. Het is in de ogen van Van de Heetkamp een mooi voorbeeld van het aanzien van NOAB als organisatie waar kwaliteit hoog in het vaandel staat.

## Extra omzet

Op de homepage staat het NOAB-lidmaatschap prominent vermeld. Het levert extra omzet op en de klanten vinden het belangrijk, verklaart Van de Heetkamp. "We trekken nieuwe klanten omdat we bij NOAB zijn aangesloten. Daar vragen ze expliciet naar." Klanten vinden het NOAB-predicaat belangrijk, is zijn ervaring: "Jullie worden getoetst en ook weer



Jan van de Heetkamp

ondersteund door NOAB', krijg ik geregeld te horen. Dat geeft vertrouwen in onze deskundigheid en advies." Ook de Belastingdienst hecht er waarde aan dat een kantoor is aangesloten bij NOAB, meent hij. "Het staat in verslagen altijd vermeld. De Belastingdienst tilt aan kwaliteitseisen en complete werkprogramma's."

## 'We vissen in dezelfde vijver'

Een ander voorbeeld van extra omzet die te danken is aan het NOAB-lidmaatschap vormen de werkzaamheden voor een muziekschool. "De gemeente wilde een jaarrekening. Wij hebben namens de klant gebeld en uitgelegd dat we volgens de kwaliteitseisen van NOAB werken. Het was meteen akkoord." Hij vervolgt: "Het leuke is dat de muziekschool binnenkwam via een niet bij NOAB aangesloten administratiekantoor."

### Dossiervorming

Van de Heetkamp hecht aan een goede dossiervorming. "Ik vind het belangrijk om aan alle NOAB-kwaliteitseisen te voldoen. "Als ik dat niet zo zou vinden, ben ik minder scherp. Ik ben het verplicht naar mijn klant en naar mijzelf. In een drukere periode ben je eerder geneigd om bij de documentatie te

denken 'dat komt later wel'. Maar 'later' komt niet meer. Uitsstel is afstel."

De werkzaamheden op zijn administratiekantoor zijn zo ingericht dat alles 'op groen' moet staan. "Ik ken genoeg kantoren waar zaken pas achteraf worden ingevuld."

"Bij een nieuwe klant weet de secretaresse precies welke documenten moeten worden aangeleverd." Onze klantdossiers voldoen aan de eisen van de Wwft. "Als de gegevens binnen zijn, stuur ik de offerte, algemene voorwaarden en NOAB-opdrachtbevestiging. Als een nieuwe klant klaagt dat het veel werk is, vertel ik dat het NOAB-kwaliteitseisen zijn en dat wij ook worden gecontroleerd. 'O wat fijn', zeggen ze dan. Ze willen dat het goed is geregeld."

### Koudwatervrees

De mkb-accountant en het NOAB-administratiekantoor groeien naar elkaar toe, constateert hij. "We vissen in dezelfde vijver. Ik hoor steeds vaker om me heen dat accountants stoppen en vervolgens doorgaan als administratiekantoor. Accountants kloppen ook wel eens aan om mij te vragen naar onze werkwijze." Wel merkt hij dat er nog veel koudwatervrees heerst. "Dan zeggen die accountants 'jullie hebben lef!'. Dan vraag ik 'waar ben je bang voor?'. Ze durven de stap nog niet te zetten, maar moeten wel. Anders blijf je achter. Ik wil ze best helpen. Ik zie ze niet als concurrent. Je bent allemaal collega's van elkaar." ■