

AANDACHTSPUNTEN BIJ HET KIEZEN VAN EEN ACCOUNTANT

Wie van de 14.000?

Non-profits zijn vaak genoodzaakt om de financiële verantwoording te laten controleren door een accountant, bijvoorbeeld op grond van de statuten of omdat een subsidieverstrekker dit eist. Ook is het goed mogelijk dat u het zelf prettig vindt om te weten dat een deskundige met een kritische blik naar uw jaarstukken heeft gekeken. Maar met welke accountant gaat u dan in zee? Hoe selecteert u de accountant die het beste bij u en uw organisatie past?

Als u op zoek gaat naar een accountant, kunt u ze natuurlijk niet alle 14.000 op de koffie uitnodigen. Dus zult u de meest geschikte accountant op een andere manier moeten selecteren. Hierbij zijn een aantal factoren van belang, zoals de precieze behoeften die uw organisatie heeft en de selectiecriteria die u wilt gebruiken. In dit artikel reiken we enkele handvatten aan die van pas kunnen komen bij de selectie van een accountant.

Duidelijke taal

Bij het zoeken naar een accountant moet u allereerst stilstaan bij het feit dat een non-profitorganisatie zich niet laat vergelijken met een vennootschap met een winststreven. Een organisatie die zich richt op de zorg voor de medemens, een cultureel programma of het stimuleren van topsport in de regio, verschilt wezenlijk van een onderneming die 'winst maken' als belangrijkste doelstelling heeft. Dit komt met name tot uiting in de cultuur binnen de organisatie. Deze heeft een idealistische grondslag; non-profitorganisaties zetten de mens voorop, zowel buiten als binnen de organisatie. Er is veel aandacht voor de zorg of het product, en minder voor tijdschrijven, het autorise-

ren van documenten of het formaliseren van procedures.

Het is belangrijk dat u een accountant inschakelt die dit verschil begrijpt én verwerkt in zijn controleaanpak. Hij moet u duidelijk kunnen maken hóe hij de controle denkt uit te voeren, in duidelijke taal. Zo moet het ook gaan met het bespreken van bevindingen omtrent de administratieve organisatie, de interne beheersing en hoe de jaarrekening moet worden opgesteld. Dit vereist van uw accountant dat hij ervaring heeft in de sector, maar ook dat hij als professional en als persoon het vermogen heeft om zich in te leven in waar uw organisatie voor staat. En dit vermogen is nu eenmaal niet iedereen gegeven.

Hogere eisen

Een belangrijke vraag die u zichzelf moet stellen, is waarvoor u een accountant nodig heeft. Want kleine stichtingen die op grond van reglementen, statuten of subsidievoorwaarden gecontroleerd moeten worden en waarbij de accountant uitsluitend de rechtmatigheid van de uitgaven moet toetsen, hebben een andere behoefte dan bijvoorbeeld welzijnsorganisaties. Want een welzijnsorganisatie die

door een (deel)gemeente wordt gesubsidieerd, werkt doorgaans met relatief grote budgetten en moet dat geld over meerdere terreinen verdelen. Dergelijke organisaties zetten hun middelen in om het sociale beleid van de betreffende (deel)gemeente vorm te geven. Dit stelt hogere eisen aan de organisatie met betrekking tot de administratieve organisatie en verslaggeving, en dus ook aan de accountant. Hoe groter en ingewikkelder een organisatie is, des te meer criteria van toepassing zijn bij de selectie van een accountant.

Verwachtingskloof

Als u een accountant gaat selecteren, vraag dan bij minimaal drie organisaties een offerte op. Soms staat zelfs in subsidievoorwaarden bij hoeveel leveranciers u een offerte moet aanvragen; en een ac-

“ **Vraag bij minimaal drie organisaties een offerte op** ”

countant is tenslotte ook een leverancier. Nodig vervolgens alle benaderde accountants uit om hun offerte toe te lichten en stel hierover vragen. Hun toelichting en uitleg geven u een beeld van de accountantsorganisatie, uw potentiële contactpersoon en zijn kennis en ervaring. Hij zal uw organisatie en interne procedures moeten begrijpen, en deze informatie moeten vertalen naar zijn uit te voeren controlewerkzaamheden, om voldoende zekerheid te krijgen voor zijn accountantsverklaring.

De accountant moet u ook kunnen uitleggen wat hij precies gaat doen én wat hij daarbij van u en uw organisatie verwacht. Als u die verwachtingen niet kunt waarmaken, is het belangrijk om dit in een vroegtijdig stadium aan te geven. Ook als uw gesprekspartners voor u onbegrijpelijk jargon gebruiken, moet u dat aangeven. U moet uw beslissing namelijk

“ Verwachtingskloof is achteraf moeilijk te dichten ”

baseren op de ontvangen informatie. Het is voor beide partijen vervelend om achteraf te moeten constateren dat u elkaar niet goed heeft begrepen en dat wederzijdse verwachtingen hierdoor niet zijn waargemaakt. Een verwachtingskloof tussen u en uw accountant is achteraf moeilijk te dichten.

Specialisme

Behalve dat uw accountant relevante kennis van uw sector moet hebben, kunnen ook andere zaken een belangrijke rol spelen. Want het is goed mogelijk dat u

behoefte heeft aan een accountant met specialistische kennis, bijvoorbeeld op het gebied van omzetbelasting, vennootschapsbelasting of loonbelasting en sociale verzekeringen. De meeste accountantskantoren hebben – naast kennis over accountancy – ook kennis van andere disciplines in huis. Hierbij is de grootte van het kantoor vaak een graadmeter voor het aantal aanwezige specialismen.

U kunt in de offerteaanvraag vragen om aandacht te besteden aan voor u relevante expertises. Dan kunt u zich niet alleen vergewissen van de sector kennis van uw accountant, maar ook een indruk krijgen van de manier waarop hij een adviseursfunctie vervult.

Deadline

Een ander belangrijk criterium is dat een accountant uw organisatie serieus neemt. U heeft niet zelden een deadline te halen en daarom is de oprechte aandacht van een accountant een belangrijk element dat u moet laten meewegen in uw keuze. De gevaarlijke valkuil hierbij is dat u wellicht geneigd bent om te kiezen voor een accountant die op al uw vragen en opmerkingen bevestigend reageert. Maar pas op: uw organisatie zal niet verbeteren wanneer u op strategische beslismomenten gebruikmaakt van jaknikkers. En u kunt

zich dan achteraf sterk afvragen of uw organisatie voldoende aandacht heeft gehad. Het andere uiterste is de accountant die alleen oog heeft voor de regels. Want als een accountant zich niet heeft verdiept in uw organisatie en zijn beroepsregels als uitgangspunt neemt, is de kans groot dat u een zeer stroeve relatie met hem zult hebben.

“ Kennis van uw sector is belangrijker dan de offerte ”

Wie u dan wel moet kiezen? Die accountant die in staat is zijn beroepsregels te vertalen naar uw organisatie en in staat is om dit aan u uit te leggen. Hierbij is het wel van belang dat u openstaat voor zijn suggesties om aanpassingen in bepaalde procedures door te voeren. Wanneer u na zijn uitleg daartoe bereid bent, bent u op de goede weg om de juiste accountant voor uw organisatie te vinden.

De keuze

Het is belangrijk dat u uiteindelijk kiest voor een accountant van een accountantsorganisatie die bij u, uw financiële administratie en uw organisatie past. Hierbij geldt dat aantoonbare ervaring en (specialistische) kennis van uw sector belangrijker is dan de goedkoopste offerte: de prijs-kwaliteitverhouding is relevanter dan de laagste prijs. Kijk ook naar de persoon zelf: de accountant die als uw aanspreekpunt fungeert, moet oog hebben voor uw behoeften en pragmatisch opereren – maar wel binnen de regels van zijn beroep. En u moet vertrouwen op zijn vaktechnische kennis. Want alleen als de kwalitatieve én de persoonlijke klik aanwezig zijn, kunt u een langdurige en constructieve relatie met uw accountant opbouwen.

drs. Richard Hilgers RA is werkzaam bij Mazars Paardekooper Hoffman, e-mail: richard.hilgers@mazars.nl

Aandacht voor het kostenplaatje

In Nederland bestaat de accountancy-markt uit vier grote accountantskantoren (de 'big four'), vier middelgrote kantoren (de 'middle four') en alle overige kantoren. In de regel kunnen we stellen dat de grotere accountantskantoren hogere uurtarieven hebben dan de middelgrote, die op hun beurt weer hogere tarieven hanteren dan de lokale kantoren.

Marktpositie

De tariefverschillen zijn een gevolg van verschillen in kwaliteit, marktpositie, bedrijfsstrategie en nog vele andere factoren. Hogere tarieven hoeven echter niet automatisch te leiden tot een

hogere declaratie. De totaalprijs wordt in principe bepaald door het aantal uren maal het uurtarief.

Aantrekkelijk

De combinatie van een hoog tarief en weinig uren kan dan ook heel aantrekkelijk zijn. Maar let dan wel op de door de accountant gestelde randvoorwaarden! Want als u deze voorwaarden niet kunt waarmaken en de accountant dus meer tijd moet besteden dan oorspronkelijk gepland, wordt u geconfronteerd met een hogere declaratie, die bij een accountant met hoge tarieven nog eens extra hard aankomt.