

NOvAA-voorzitter  
Ter Harmsel:

# ‘De klant komt altijd eerst bij ons’

**Notarissen moeten niet proberen te concurreren met accountants, meent NOvAA-voorzitter Dirk ter Harmsel. Liever dan de strijd zoekt hij de samenwerking. ‘De kracht van je kennis is de kennis van je beperking. Daar kunnen we elkaar versterken.’**

TEKST Miek Smilde | FOTO'S Truus van Gog

**D**e fusie tussen de Nederlandse Orde van Accountants Administratieconsulenten (NOvAA) en het Koninklijk Nederlands Instituut van Registeraccountants (NIVRA) is bijna rond. De leden hebben ingestemd met de fusie, de bureau-organisaties zijn geïntegreerd en de website van de nieuwe Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) is in de lucht. ‘Alleen de wet moet nog formeel worden aangenomen’, legt Dirk ter Harmsel, voorzitter van de NOvAA, uit. ‘Tot die tijd blijven we formeel nog twee gescheiden clubs.’ Ter Harmsel hoopt dat de wet 1 juli 2012 zijn beslag krijgt. Maar helemaal gerust daarop is hij niet. ‘Er is nog wel wat te doen over het beroep van accountants’, drukt hij zich diplomatiek uit. ‘Er zijn wat schandalen geweest, we hebben te maken met de financiële crisis... het wetgevingstraject is daardoor wat complexer geworden. Dat zou de doorlooptijd kunnen vertragen. Maar ondertussen werken we gewoon door natuurlijk. We hebben genoeg te doen.’

## ONTZORGEN

Zelf is Ter Harmsel accountant sinds 1984. Zijn vader werkte bij de Belastingdienst en kwam thuis met verhalen over ondernemers, hun problemen en hun behoefte aan degelijk advies. Om die reden besloot Ter Harmsel bewust een AA-accountant te worden en geen RA-accountant. ‘Registeraccountants controleren vooral de financiële huishouding van grote ondernemingen, de AA-accountant is meer de adviseur die met de ondernemer om de tafel zit. De accountant heeft in het MKB echt veel toegevoegde waarde, niet alleen als controleur, maar vooral als adviseur. Het is meer mensenwerk dan managerswerk. Dat trok mij. Mijn zus werkt in de zorg en dat doe ik ook. Ontzorgen.’

Toen Ter Harmsel begon als jong accountant zat het vak in de lift. Weliswaar verkeerde het land destijds in een zware economische crisis, maar voor de accountancy betekende dat juist veel werk. Het beroep evolueerde van administratieve ondersteuning tot volwaardige advisering. Er kwamen andere professionals op de accountantskantoren

werken, eerst fiscalisten, later ook bedrijfskundig adviseurs. ‘Omdat het maken van financiële overzichten door de automatisering steeds meer commodity werd, moesten accountants zich gaan onderscheiden’, schetst Ter Harmsel de ontwikkeling. ‘Boekhouden alleen was niet meer genoeg.’ Bovendien groeide de regeldruk. Accountantskantoren gingen nieuwe diensten aanbieden, eerst met name bedrijfseconomische en fiscale diensten, maar inmiddels wordt de slag gemaakt naar juridische dienstverlening. Er zijn accountantskantoren die zich zelfs bezighouden met pensioenadviesing en met human resource management. ‘Steeds meer accountants gaan strategische samenwerkingsverbanden aan met derden om een zo groot mogelijk pakket aan diensten te kunnen bieden. Ondernemers willen namelijk één loket. En dat is bereikbaar via hun accountant. En die verwijst dan weer naar anderen.’

## WRIJVING

Eén van die anderen waarop Ter Harmsel doelt, is het notariaat. Hij geeft toe dat er enige animositeit tussen de beroepsgroepen zit, maar zonder wrijving geen glans. ‘De automatisering gaat maar door en dat dwingt accountantskantoren om nieuwe markten aan te boren. Vroeger moesten we alle bonnetjes met de hand invoeren, tegenwoordig zien wij geen bankafschriften meer. Alles kunnen we digitaal opvragen. Ik voorzie snelle veranderingen in onze beroepsgroep, we zullen omzet verliezen en dat is voor iedere ondernemer

## *‘De notaris kent over het algemeen beter de juridische fitnesses’*

heel vervelend. Aanpalende adviesdiensten moeten die verliezen compenseren.’ Ter Harmsel denkt daarbij niet alleen aan het verlenen van zekerheden bij financieringsaanvragen, maar ook aan juridische diensten die voorheen aan de advocaat of notaris waren voorbehouden. Daar ontstaat de wrijving. ‘Ook de notaris is op zoek naar andere soorten van dienstverlening. In die zoektocht komen we elkaar tegen en dat levert ook angst en wantrouwen op. Mensen zijn bang dat anderen er met hun business vandoor gaan. Stel, je komt een leuke herstructurering tegen van een ondernemer, paar bv’tjes. Daarmee ga je niet meteen naar een notaris om te vragen wat je het best kunt doen. Dat weten accountants zelf wel.’ Ter Harmsel heeft het zelf meegemaakt: een herstructurering van een bouwonderneming, overname erbij, mooi advies geschreven. ‘Komen we bij de notaris met de vraag of hij een scherpe prijs op de akte wil maken, zegt hij dat hij niet op prijs concurreert, omdat zijn toegevoegde waarde in het advies zit. Maar dat advies lag er al.’ Die overtuiging van het eigen gelijk speelt beide beroepsgroepen parten, denkt Ter Harmsel. ‘Het gebeurt, maar het is niet goed. Uiteindelijk zijn accountants en notarissen andere dienstverleners die beiden het beste

willen voor de klant. Daar gaat het om. De klant moet op de beste manier worden geholpen. Natuurlijk moeten wij allemaal ons eigen rendement halen, ook wij zijn immers ondernemer. Maar de tevredenheid van de klant bepaalt je succes.’

### **SAMENWERKEN**

Of de noodzaak tot vernieuwing leidt tot integratie van accountants en notarissen binnen één kantoor, durft Ter Harmsel niet te zeggen. Wel geeft hij aan dat bijvoorbeeld het profiel van een kandidaat-notaris perfect past binnen zijn eigen kantoor. De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie (KNB) dacht daar aanvankelijk anders over. Toen een kandidaat-notaris in Assen de helft van de tijd in loondienst bleek te werken als fiscaal-jurist bij een accountantskantoor vreesde de beroepsorganisatie aantasting van de onpartijdigheid en stapte naar de kamer van toezicht voor een prejutitueel oordeel. Die bepaalde eind vorig jaar dat de kandidaat-notaris ook op het accountantskantoor mocht werken, mits zij de zaken maar strikt gescheiden hield. Daarmee is niet gezegd dat notarissen en accountants vanaf heden ongebreideld mogen samenwerken. De Wet op het notarisambt en de Europese regelgeving verbieden nog steeds volledige integratie van de beroepen. Lossere samenwerkingsverband zijn wel mogelijk. ‘Wij mogen als accountants nog steeds geen akte van oprichting van een besloten vennootschap maken’, geeft Ter Harmsel als voorbeeld. ‘Overdracht van aandelen binnen een bv moet bij notariële akte. Maar na invoering van het nieuwe bv-recht veranderen bepaalde zaken en ik sluit niet uit dat accountants dan wat taken oppakken. Dat is goed, ook voor het notariaat. Ik denk dat het notariaat er baat bij heeft dat bepaalde zaken die niet zo ingewikkeld zijn, worden losgelaten in de markt, mits er bepaalde waarborgen zijn. We hebben het in het verleden zien gebeuren met de akte van maatschap en vennootschap onder firma. Toen ik in 1984 begon was dat notariswerk, nu doen wij dat allemaal.’

### **JURIDISCHE FINESSES**

Het notariaat moet zich realiseren dat accountants in principe altijd het eerste aanspreekpunt zijn, zegt Ter Harmsel. ‘Op een gegeven moment moeten we wel naar een notaris, omdat we een handtekening nodig hebben, maar dat is vaak meer een kwestie van tekstcontrole. Het is redelijk standaardwerk. Daar moet een goede notaris het eigenlijk niet van hebben.’ Maar waarvan dan wel? Heeft de notaris nog toegevoegde waarde anders dan zijn handtekening? ‘Oh, ja’, verzekert Ter Harmsel. ‘De notaris kent over het algemeen beter de juridische fitnesses dan accountants en fiscalisten. Wij kunnen inmiddels goed formuleren wat we zouden willen, maar om dat te vertalen in de juiste juridische bewoordingen, daarvoor hebben we een jurist nodig.’ Wel is een zekere vorm van specialisatie belangrijk, waarschuwt Ter Harmsel. ‘Specifieke kennis van een bepaald gebied dat voor de klant van betekenis is, daar gaat het om. Meerwaarde is meer weten. Er zijn maar weinig accountantskantoren die zoveel kennis en disciplines in huis hebben dat ze het totale pakket kunnen verlenen. Ik zeg altijd: “De kracht van je kennis, is de kennis van je beperking”. Daarom zijn samenwerkingsverbanden zo belangrijk. Op die manier kun je telkens de dienstverlening op maat aanbieden.’ Wat notarissen niet moeten willen, is de confrontatie aangaan met andere dienstaanbieders, concludeert de voorzitter van de NOvAA. Een linksback moet ook niet de spits uithangen. ‘Accountants zitten elk jaar met die klant om tafel. De klant komt dus altijd eerst bij ons. Het heeft weinig zin om daarin te concurreren. Ik denk dat notarissen beter kunnen investeren in hun relaties met accountantskantoren dan in hun directe relaties met ondernemingen. Dat is uiteindelijk ook zakelijk gezien interessanter.’ ■