



Jaaroverzicht DilemmApp

2018 Accountants in business

NBA

Voorwoord

“De DilemmApp laat zien dat er meerdere oplossingen kunnen zijn”

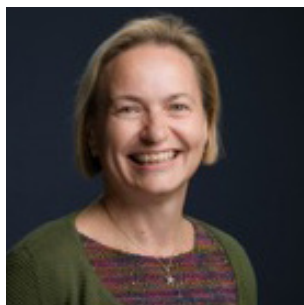
Iedereen loopt met regelmaat tegen een dilemma aan. Kleine dilemma's, en soms grotere dilemma's. In de privésfeer en ook zakelijk. Een dilemma kan van dien aard zijn dat je deze graag met iemand anders wil bespreken. Je wil advies of steun.

Een hulpmiddel in de omgang met dilemma's is de dilemma-app. In dit jaaroverzicht kijken we terug op de dilemma's die we afgelopen jaar in de dilemma-app met elkaar hebben gedeeld. Het bekijken van de antwoorden is ook voor mij soms verrassend en laat zien dat er niet één oplossing hoeft te zijn.

Dit jaar hebben we binnen de dilemma-app ook gebruik gemaakt van een open antwoordmogelijkheid. Zoals jullie kunnen zien, maken de deelnemers hier volop gebruik van. En dat geeft ons als professionals weer nieuwe inzichten, inzichten die ons behulpzaam kunnen zijn bij dilemma's in ons dagelijkse werk.

Accountants-in-business hebben een professioneel-kritische houding. Dit is een houding waar we trots op mogen zijn. Deze houding is gericht op het maatschappelijk belang. Als beroepsgroep laten we graag zien waar we voor staan. Ook in 2019 spelen we via onze dilemma-app in op actuele thema's, zoals fraude, ethiek en integriteit.

Op basis van de reacties die we als NBA op onze dilemma-app krijgen, merken we dat de dilemma-app in een duidelijke behoefte van de deelnemers voorziet. Het zou mooi zijn als we voor volgend jaar de betrokkenheid verder kunnen vergroten en met behulp van deze tool ook de onderlinge discussie kunnen vergemakkelijken. Graag vernemen we ook van jullie als gebruiker van deze app concrete suggesties.



Hannie Bovens RA RC

Manager accounting services APG Group
en bestuurslid ledengroep Accountants in business

De DilemmApp

Helpt u nadenken over lastige situaties!

In 2014 lanceerde de NBA de DilemmApp voor accountant in business. De app is ontwikkeld om de discussie onder Accountants in Business over ethische dilemma's bevorderen. Het geeft inzicht in hoe om te gaan met tegenovergestelde belangen of waarden. Het is een handige tool voor bewustwording. Inmiddels hebben al meer dan 2500 financieel professionals de app gedownload. De app is gratis te downloaden in de App Store of de Google Play Store. Gebruikers van de app ontvangen iedere twee weken een nieuw dilemma en krijgen feedback op de gemaakte keuze door het tonen van de respons van andere deelnemers. De eigen antwoorden geven een persoonlijk profiel. Deelname is anoniem.

In dit jaaroverzicht zijn alle dilemma's uit 2018 na te lezen. Via het antwoordformulier achterin het jaaroverzicht kunt u de dilemma's offline beantwoorden. Achter de verschillende antwoordopties bij de dilemma's is een weging te vinden die aangeeft in welke mate een bepaalde keuze staat voor een persoonlijk-, organisatie- of maatschappelijk belang:

P = persoonlijk belang

Bij het persoonlijk belang gaat het in de meeste gevallen om het effect van uw keuze op de positie binnen de organisatie waarvoor u werkt. Dit kan betekenen dat je handelt in lijn met wat uw collega's of leidinggevende van u verwachten. Dit zijn dan keuzes die positief zijn voor uw relatie met anderen en uw carrière. Ook eventuele directe materiële of immateriële voordelen vallen hieronder. Sommige oplossingen kosten veel tijd en energie en gaan daarmee ook tegen uw persoonlijk belang in, omdat dit u afhoudt van ander werk. In die gevallen waar op korte termijn geen effecten zijn, is uw persoonlijk belang gediend bij de keuzes waarbij u niet persoonlijk verantwoordelijk wordt gehouden, mocht de situatie ooit publiek worden.

O = organisatiebelang

Bij deze score staat het organisatiebelang op de korte termijn centraal. Directe baten of het winnen van opdrachten en het vermijden van kosten zijn veel voorkomende vormen van dit belang. Ook directe reputatieschade gaat in tegen het organisatiebelang. Het organisatiebelang betekent ook het handelen in lijn met de wensen en belangen van het huidige management.

M = maatschappelijk belang

Het maatschappelijk belang gaat over het handelen op basis van algemene principes van eerlijkheid en integriteit. Ook een zeer principiële houding met betrekking tot de VGBA valt hieronder. In veel gevallen komt het handelen in lijn met het maatschappelijk belang overeen met het (zeer) lange termijn belang en de continuïteit van de organisatie waarvoor u werkt.

De som van antwoorden van minimaal 10 dilemma's geeft weer welk type hoort bij een combinatie van antwoorden.

Ter toelichting:

U heeft uit 10 (of meer) dilemma's bijvoorbeeld de volgende scores:

P = 18

O = 20

M = 15

Dit maakt u een O-P-M type. Hieronder krijgt u uitleg over de diverse types.

Types

P-O-M (De politicus)

Voor de politicus staat de eigen positie centraal. De politicus maakt over het algemeen keuzes die de relatie met zijn directe collega's en leidinggevendenden versterkt. Het behalen van persoonlijke en organisatiedoelstellingen wegen bij zijn keuze vaak zwaar mee. Daarmee is de kans op een arbeidsconflict minimaal. De politicus maakt strikt onderscheid tussen die zaken waar hij zich wel of niet verantwoordelijk voor acht. Daar waar mogelijk probeert hij niet de verantwoordelijkheid te dragen voor keuzes die op de langere termijn negatief persoonlijk effect kunnen hebben. Hij zal niet snel uit organisatiebelang keuzes maken die tegen zijn eigen belang ingaan.

M-P-O (De belangenbehartiger)

Voor de belangenbehartiger staat de maatschappelijke blik op de activiteiten van de organisatie centraal. De belangenbehartiger kijkt met de blik van externe stakeholder naar de organisatie. Hij wil de negatieve gevolgen van het handelen van de organisatie zo veel mogelijk beperken. Dit betekent in voorkomende gevallen dat het resultaat van de onderneming van ondergeschikt belang is. De belangenbehartiger vindt het erg belangrijk om persoonlijk onafhankelijk te blijven en wil geen verantwoordelijkheid nemen voor keuzes waar hij niet achter staat. Dat hij hierdoor relatief vaak in conflict komt met collega's is een gegeven waar hij mee kan leven.

P-M-O (De autonoom)

Voor de autonoom staan de persoonlijke keuzes centraal. De autonoom hecht een grote waarde aan de eigen onafhankelijkheid in alles wat hij doet. Een positief gevoel bij een optie is van groot belang bij het maken van keuzes. Hij kijkt zowel naar de effecten van keuzes op de korte als de lange termijn. Hij probeert keuzes met negatieve persoonlijke en maatschappelijke effecten zoveel mogelijk te vermijden. Alhoewel de autonoom zeker oog heeft voor zijn eigen positie kan zijn onafhankelijke optreden bij anderen vragen oproepen over de loyaliteit aan de organisatie.

O-M-P (De loyalist)

Voor de loyalist staat het voortbestaan van de organisatie centraal. Daarbij gaat voor hem om een goede afweging tussen de effecten van een keuze op de korte termijn als de lange termijn. Het belang van de organisatie gaat voor zijn eigen belang. Dit betekent in sommige gevallen dat hij de wensen van de leiding volgt ook al heeft dit voor hemzelf negatieve effecten. Voor de loyalist zijn de waarden betrokkenheid en loyaliteit van groot belang.

M-O-P (De idealist)

Voor de idealist staat de maatschappelijke verantwoordelijkheid van de organisatie centraal. Volgens de idealist heeft de organisatie een vergaande verantwoordelijkheid. Dit leidt vaak tot discussies omdat deze verantwoordelijkheid vaak verder gaat dan collega's die voelen. Als zijn eigen visie op de verantwoordelijkheid van de organisatie en daadwerkelijke keuzes te ver uit elkaar liggen zal hij dit erg vervelend vinden, maar hij zal de organisatie niet snel vrijwillig verlaten.

De idealist gelooft daarbij dat uiteindelijk de organisatie succesvoller zal zijn door een focus op de lange termijn. Dit komt onder andere door een goede reputatie. Hij vindt het om die reden acceptabel als de organisatie, de leiding of hijzelf daarvoor soms grote offers moeten brengen.

O-P-M (De teamspeler)

Voor de teamspeler staat het behalen van organisatiedoelstellingen centraal. De teamspeler streeft naar een succesvolle organisatie. En dit succes is uiteindelijk vooral af te lezen aan de mate waarin de doelstellingen worden bereikt. Hij gelooft daarbij dat zijn eigen succes sterk gekoppeld is aan het succes van de organisatie. Zijn eigen belangen en opvattingen zijn tot op zekere hoogte ondergeschikt aan het belang van het collectief. Hij vindt ook dat de organisatie pragmatisch om moet gaan met de wensen en belangen van buiten. De teamspeler is zowel coöperatief als resultaatgericht.

Dilemma's 2017

1. Non-actief	5
2. Belastingvlucht	5
3. Valse noot?	6
4. Nepaccounts	7
5. Tenenkrommend	8
6. Slaatje eruit slaan	9
7. Informele economie	10
8. Escaperoom	12
9. Transparant!	13
10. Werving en selectie	15
11. Aanvullend onderhoud	16
12. Afspraak is afspraak	17
13. Dubieuze debiteur	18

Non-actief

9 februari 2018

U bent financieel directeur op een scholengemeenschap en staat op het punt uw begroting voor volgend jaar in te dienen. U bent, wegens ziekteverlof van de algemeen directeur, als medebestuurder net gebeld door de politie. Een leerlinge heeft aangifte gedaan tegen één van uw docenten wegens 'ongepast gedrag'. De betreffende bedrijfseconomie docent werkt al 25 jaar voor uw school en heeft een goede reputatie. De lokale pers is vol op dit onderwerp gedoken en via social media gaan de meest wilde verhalen rond. Nadat u de docent op non-actief hebt gezet en andere maatregelen heeft genomen, vraagt u zich af wat dit betekent voor de begroting.

Wat doet u?

1. U doet verder niets, er is immers nog niets bewezen. ($P=1, O=1, M=0$)
2. U houdt vast rekening met een schadepost voor de tijdelijke vervanging van de docent. ($P=0, O=3, M=0$)
3. U houdt vast rekening met een bedrag ter hoogte van vervanging én afvloeiing van de docent. ($P=1, O=3, M=1$)
4. U neemt contact op met uw accountant om af te stemmen welke financiële voorzorgsmaatregelen u kunt treffen. ($P=1, O=1, M=1$)

Slotopmerking

Dit dilemma is door een lid aan de gebruikers van de app voorgelegd. Hij worstelde met de vraag of je door het innemen van een financieel standpunt ook niet direct aangeeft in hoeverre je de betreffende collega schuldig acht. Opvallend is dat bij de beantwoording van het dilemma de antwoorden 2 en 4 het meest worden gegeven. Meer dan een derde van de respondenten kiest er voor om contact op te nemen met de accountant van de school om advies te ontvangen over de gevolgen voor de begroting. Ongeveer 16% kiest er voor om niets op te nemen. Doordat de docent op non-actief gesteld wordt zijn er kosten van vervanging, alhoewel niet duidelijk is hoe lang die vervanging zal duren. Een derde kiest er voor om voor deze vervanging wel geld te reserveren. Een klein percentage, 13%, kiest er voor om ook de afvloeiing te reserveren, hoewel nog niet duidelijk is of de docent schuldig bevonden wordt.

Belastingvlucht

21 maart 2018

U begint over twee dagen als nieuwe cfo bij een zeer succesvol Tech-bedrijf. Het bedrijf heeft de afgelopen jaren optimaal gebruik gemaakt van de fiscale route via Nederland.

Daardoor bedroeg het gemiddelde belastingpercentage niet 23% maar 17%. In Frankrijk en Duitsland, waar uw bedrijf de grootste omzet maakt, is daardoor minder belasting afgedragen. Inmiddels heeft de Telegraaf deze gang van zaken breed uitgemeten in een pittig artikel.

Wat doet u?

1. U doet niets. (P=2, O=2, M=0)
2. U gaat de werkwijze bespreken met uw CEO en Raad van Commissarissen. (P=1, O=1, M=2)
3. U gaat zich hard maken voor aanpassing van de constructie. (P=0, O=1, M=3)
4. U initieert een persbericht waarin u uitlegt waarom de constructie prima kan. (P=1, O=3, M=0)

Slotopmerking

Het dilemma Belastingvlucht wordt niet per se ervaren als een dilemma aangezien 86% van de deelnemers heeft gekozen voor de optie om de werkwijze te bespreken met de CEO en RvC. Wat zegt dit?

Het bespreken van de werkwijze van het Tech-bedrijf is een heel veilige keuze: er wordt in ieder geval geen stelling genomen in deze antwoordoptie. Het resultaat van het gesprek met de CEO en RvC zou kunnen zijn dat zij deze constructie in stand willen houden. Wat vinden de deelnemers die voor deze antwoordoptie hebben gekozen nu zelf van deze situatie? Wat zegt het eigen moreel kompas? Wordt overwogen om toch maar niet in dienst te treden?

De overige percentages liggen trouwens heel erg dicht bij elkaar: 5% doet niets, 4% gaat zich hard maken voor aanpassing van de constructie en 4% initieert een persbericht. Deze uitslagen zijn eigenlijk, ondanks de minimale omvang, interessanter. Zelfs de keuze om niets te doen is voer voor discussie omdat de kwestie publiciteit krijgt. Het is in ieder geval belangrijk om te realiseren dat deze situatie niet alleen afbreuk kan doen aan de reputatie van het bedrijf maar ook aan de eigen reputatie. In dat kader had de antwoordoptie 'u slaat het aanbod om voor deze organisatie te mogen werken af' niet misstaan.

Valse noot?

12 april 2018

U was zakelijk leider van een bekend orkest en bent vorig jaar overgestapt naar een andere werkgever. U hoort tijdens een borrel nieuwe informatie over het gehuurde pand van de stichting.

Jaarlijkse hoogtepunt

Over 2 weken staat de uitvoering van het jaarlijkse hoogtepunt, het koningsconcert, op het programma. Hier heeft het orkest het hele hard jaar aan gewerkt en veel bekende Nederlanders hebben al kaarten gekocht. De stichting waarvoor u werkzaam was, huurt al jaren een pand voor een relatief hoge prijs.

Tijdens een borrel vertelt een medewerker van de stichting u dat het pand in handen blijkt te zijn van de voorzitter van de stichting. U was hiervan niet op de hoogte. Het pand is de afgelopen 5 jaren al een keer doorverkocht. De voorzitter heeft hiermee een aantrekkelijke winst behaald. Nadat er door de betrokken medewerker kritische vragen zijn gesteld komt de voorzitter met het voorstel om de verkoopopbrengst te herinvesteren in een nieuw pand en de huur drastisch te verlagen. Een gesprek met de voorzitter levert geen nieuwe informatie op.

Wat doet u?

1. U doet niets. (P=3, O=0, M=0)
2. U stelt eventuele stappen uit tot na de uitvoering. (P=1, O=1, M=1)
3. U wendt u tot bestuursleden die u kent om de werkwijze van de voorzitter aan de orde te stellen in de eerstvolgende bestuursvergadering, die over 4 weken plaatsvindt. (P=0, O=1, M=2)
4. U neemt direct contact op met accountant van de stichting. (P=0, O=0, M=3)

Slotopmerking

De stand van zaken qua reacties op dit dilemma van 30 augustus 2018:

5% van de deelnemers geeft aan voor zichzelf geen rol te zien in dit vraagstuk en zal dus ook geen actie ondernemen. 9% is gevoelig voor het feit dat het jaarlijks concert voor de deur staat. Mocht deze situatie door de media worden opgepakt (wat niet ondenkbaar is gezien de interesse voor dit evenement onder bekende Nederlanders) dan bestaat de kans dat mensen die een kaartje gekocht hebben hun geld terug willen zien. Dit zou een grote ramp kunnen worden voor het orkest. 15% neemt gelijk contact op met de accountant van de stichting. Veruit de meeste deelnemers aan dit dilemma kiezen ervoor bestuursleden te attenderen op de bevindingen tijdens de eerstvolgende bestuursvergadering, twee weken na het grote concert.

Al met al, lijkt het besef er te zijn dat ten eerste deze situatie besproken moet worden (er moet actie volgen) en ten tweede dat met het te berde brengen hiervan vóór 'het' grote event het orkest wellicht in de problemen zou kunnen komen. Men denkt dus aan het belang van het orkest, de werkgelegenheid, de inspanningen van de muzikanten etc.. De sensitiviteit om te weten dat het nemen van verantwoordelijkheid noodzakelijk is maar uitstellen van actie ervoor zorgt dat de negatieve gevolgen voor diegene die hier niets mee te maken hebben verminderd worden, is een mooie kwaliteit.

Nepaccounts

2 mei 2018

U bent als financieel adviseur werkzaam bij een artiestenbureau. Dit bureau heeft een aparte afdeling voor het managen van de social media accounts van de artiesten.

Uw echtgenoot/echtgenote is groot fan van één van de artiesten en volgt al het nieuws van deze artiest op de voet. Hierdoor komt uw partner er achter dat een aantal van de fanatieke reageerders op social media posts waarschijnlijk niet echt bestaan. Het hebben van social media accountants met veel volgers en reageerders werkt statusverhogend en gage-verhogend bij een artiest. Het bureau ontvangt 10% van alle gages van deze artiest.

Wat doet u?

1. U neemt contact op met de artiest. (P=0, O=0, M=3)
2. U meldt de bevindingen van uw partner bij de social media afdeling. (P=0, O=1, M=2)
3. U meldt de bevindingen van uw partner aan de directie. (P=1, O=1, M=2)
4. U doet niets. (P=0, O=3, M=0)

Reacties

"Het is nog niet zeker of het inderdaad nepaccounts zijn. Het lijkt me dat de social media afdeling als eerst verantwoordelijke afdeling dat eerst zou moeten uitzoeken. Dat zou eventueel kunnen samengaan met een melding aan de directie."

"Een 'social media accountant': misschien iets voor de toekomst?"

"Ik zal mijn echtgenoot aansporen om hier zelf melding van te maken. Vervolgens in algemeenheden ter sprake brengen."

Slotopmerking

Hét woord van de maand april 2018 zal ongetwijfeld 'trollenleger' zijn (een groep internet trolls die verzonden berichten verspreiden, online polls beïnvloeden door middel van nepaccounts e.d.).

Wat doet u als u signalen ontvangt dat een artiest uit de stal van het artiestenbureau waar u financieel adviseur bent, over zo'n trollenleger bezit ter vergroting van naam en faam. Zodra dit opgepakt wordt door de media zullen de gevolgen voor de carrière van deze succesvolle artiest ontzettend groot zijn, alsmede het effect op de inkomsten van het artiestenbureau. 52% van de deelnemers aan dit dilemma maakt melding van dit vermoeden bij de directie, 36% bij de social media afdeling. Contact opnemen met de artiest of niets doen lijken minder goede opties (5 en 8%).

Het manipuleren van sociale media lijkt in dit geval onschuldig maar is ethisch uiteraard niet ok. Het nemen van actie strekt dus zeker tot de aanbeveling.

Tenenkrommend?

17 mei 2018

U bent als CFO werkzaam bij een beursgenoteerde organisatie met een charismatische CEO. U heeft inmiddels een andere functie geaccepteerd bij een andere multinational. Tijdens de conference call met investeerders en analisten onderbreekt de CEO uw betoog als er lastige vragen komen over kapitaalinvesteringen.

De CEO zegt letterlijk: 'Volgende vraag. Saaie idiote vragen zijn niet cool!'

Wat doet u?

1. U doet niets. (P=0, O=0, M=1)
2. U beantwoordt de vraag van de analist later in het gesprek alsnog. (P=1, O=1, M=1)
3. U voert een stevig gesprek met uw CEO, na afloop van de call. (P=2, O=1, M=3)
4. U kaart dit voorval aan bij uw aanspreekpunt binnen de Raad van Commissarissen. (P=1, O=2, M=3)

Slotopmerking

De uitslagen op dit dilemma zijn als volgt:

1. U doet niets. 5%
2. U beantwoordt de vraag van de analist later in het gesprek alsnog. 32%
3. U voert een stevig gesprek met uw CEO, na afloop van de call. 41%
4. U kaart dit voorval aan bij uw aanspreekpunt binnen de Raad van Commissarissen. 22%

De resultaten liggen redelijk dicht bij elkaar. Wel is het zo dat het merendeel van de respondenten de toon van de CEO niet pikt. Ook de optie om dit voorval te bespreken met een aanspreekpunt is verstandig. Het signaleren en acteren op onwenselijk gedrag (want daar mogen we in dit geval wel van spreken) is goed voor een organisatie. Een opvolging in acties, het later beantwoorden van de vraag, aanklaarten én een stevig gesprek is ook denkbaar.

Slaatje eruit slaan

28 juni 2018

U werkt als business controller bij een fabriek die salades maakt voor op brood en toastjes. In de afgelopen week is een grote partij met saladebakjes afgekeurd, omdat reinigingsmiddel van een verpakkingsrobot in gekomen zou zijn. Deze productie partij is in een container terecht gekomen ter vernietiging.

Tijdens de lunch op kantoor hoort u dat logistiek medewerkers van het bedrijf dozen met deze afgekeurde producten weer uit de container hebben genomen en aanbieden op Marktplaats tegen een zeer gereduceerd tarief.

Wat doet u?

1. U staat gelijk op en loopt naar de directeur om dit te melden. (P=1, O=3, M=0)
2. U gaat naar die collega's en zegt dat dit echt niet kan. (P=1, O=2, M=0)
3. U meldt het bij de voedsel en waren autoriteit. (P=1, O=1, M=2)
4. U doet iets anders...

Reacties

"Eerst onderzoek doen of dit echt klopt."

"Hoor en wederhoor toepassen, dan naar de directeur."

"Eerst nagaan of het verhaal plausibel is, daarna pas melden aan de directeur."

"Nagaan wat juist is, gesprek aangaan, directie inlichten en afhankelijk daarna autoriteit inlichten."

"Nagaan of het verhaal klopt, de vernietigprocedure aan laten passen (proces verbaal van vernietiging, afgesloten container) en licht de directeur in."

"Eerst valideren door Marktplaats te bezoeken; dan de betreffende collega's contacteren met verzoek de advertenties onmiddellijk te verwijderen en nagaan of er reeds partijen verkocht zijn, die terughalen, gesprek met betrokkenen en directie, afhankelijk van de ontstane situatie externe melding indien vereist, aanpassing vernietigingsprocedure en toezicht op naleving."

"Wat als je reactie afhankelijk is van risico's en waarborgen of juist een gebrek hiervan binnen en buiten het bedrijf. Laat ik nu net in deze business werken. Stap 1) zorgen dat het direct van marktplaats afgaat om erger te voorkomen 2) recall crisisteam bijeen roepen (zit directeur ook in) 3) met minstens 2 personen medewerker uithoren, zeer kritisch ondervragen om vast te stellen of er ook wat de markt ingegaan is 4) tracking en tracing opzetten om medewerkers verhaal te staven 5) geen producten in de markt dan klaar en medewerker non actief, aangifte bij politie en ontslagprocedure starten 6) wel producten in de markt toetsen of reinigingsvloeistof de waren wettelijke normen overschreden hebben en of er gevaar is voor volksgezondheid, die kans lijkt 100% omdat ook koelketen onderbroken is 7) geen gevaar dan overwegen te recallen ivm imago schade (niet verzekerd) 8) wel gevaar volksgezondheid (vrijwel altijd) dan recall procedure starten, nvwa informeren en pers (nvwa is veel te traag om direct te handelen)."

"Ik zou allereerst alle feiten op een rijtje zetten. Collega's uithoren, zelf marktplaats checken en de omvang bepalen. Daarna met de feiten naar directie stappen inclusief een voorstel om het mogelijke probleem op te lossen."

"Degene die verantwoordelijk is voor kwaliteit informeren."

"Een combinatie, afhankelijk van omvang en bereidheid om per direct te stoppen en impact verspreide producten te beperken. Aanspreken collega, melden directie, als het in de maatschappij is gekomen evt melden nvwa."

"Naar de directeur lopen komt een beetje klikkerig over. Aanspreken die collega."

Slotopmerking

Het zou u maar overkomen: dat u een slaatje voorgeschoteld krijgt, wat in de eerste instantie is afgekeurd, in een container geplaatst is om vernietigd te worden maar toch op uw bord komt omdat het via marktplaats alsnog verhandeld is.... een totaal onwenselijke situatie die koste wat het kost voorkomen dient te worden.

53% van de deelnemers aan dit dilemma gaat linea recta naar de directeur van de fabriek om melding te maken van wat er ter oren is gekomen.

34% gaat naar de collega's van de logistieke afdeling die betrokken zijn bij dit voorval.

7% maakt een melding bij de voedsel en waren autoriteit.

En 5 % van de deelnemers doet iets anders zoals ook te lezen valt in de reacties.

Opmerkelijk is dat een van de opmerkingen gemaakt is door iemand die in de betreffende business werkzaam is. Diegene geeft een stappenplan over hoe te handelen in dit geval. Deze acties zijn zeer stellige van aard en komen neer op 'direct handelen': onderzoek op marktplaats om er zeker van zijn dat die producten daar niet meer worden aangeboden en het opzetten van een crisisteam. Kortom: dit lijkt een situatie te betreffen waarbij de 2e optie, naar de betreffende collega's stappen om aan te geven dat dit niet kan, niet toereikend en te mild is!

Informele economie

15 augustus 2018

Sinds kort ben ik gestart met sporten onder begeleiding van een personal trainer. Dit is een contact van mijn manager en heel veel collega's trainen privé onder zijn begeleiding.

Het lesgeld moet altijd contant na afloop van de les in een enveloppe worden gegeven. Ik weet natuurlijk niet zeker of de trainer dit opgeeft aan de belasting, maar ik verwacht dat dit niet het geval is. Dit zit mij niet helemaal lekker. Alles bij elkaar zou deze trainer best een groot bedrag onbelast ontvangen. Mijn collega's zien geen problemen. Zij betalen hun schoonmaakhulp ook contant.

Wat zou u doen?

1. Niets, lekker doorsporten. (P=3, O=0, M=0)
2. Aangeven dat u graag het bedrag van de lessen overmaakt. (P=1, O=0, M=2)
3. Anders...:

Reacties

"Het is belangrijk om eerst bij de trainer te vragen hoe hij zijn inkomsten registreert. Als daar uit blijkt dat het niet helemaal netjes gaat: het gesprek hierover aangaan."

"Ik zou eerst eens informeren bij de PT en als dan blijkt dat zijn administratie niet helemaal zuiver verloopt hem hierop aanspreken."

"Op basis van professional judgment kom ik tot slotsom dat een dergelijke werkwijze niet bij mij past en verwacht ik ook niet enige andere opstelling bij de PT als ik e.e.a. aankaart. Ik zeg mijn lidmaatschap op en spreek mijn collega's en teamleider aan met verwijzing naar mijn oordeel."

"Ik zoek een andere personal trainer."

"Mijn slechte gevoel bespreken met mijn manager van wie ik dit contact heb doorgekregen."

"Ik vraag een contributie nota. Als die niet wordt verstrekt, dan zal ik ergens anders gaan kijken."

"Dit kan mijn inziens nooit om een groot bedrag gaan in totaliteit. Daarom zou ik verder sporten."

"Je kunt nu niet voldoende vaststellen dat dit bedrag niet of onjuist wordt opgegeven, dus de conclusie dat dit niet juist is, is m.i. te voorbarig."

Slotopmerking

Een herkenbaar dilemma dat dicht bij huis komt. De realiteit is dat veel mensen de pianoleraar die woensdagmiddag aan een van de kinderen thuis les komt geven contant betalen of de huishoudelijke hulp. Kortom: voorbeelden te over. Het ligt in de lijn der verwachting dat de trainer in dit specifieke geval de inkomsten niet opgeeft aan de belastingdienst. Of bij navraag hierover een eerlijk antwoord gegeven wordt, is maar zeer de vraag. Deze gang van zaken is natuurlijk niet hoe het hoort te gaan.

In dit dilemma komt ook een ander precair punt naar voren: het feit dat de manager en uw collega's er geen moeite mee hebben om op deze manier tijdens privé tijd 'zaken' te doen. Wat doet u? Brengt u dit te berde? Juist omdat dit scenario zo alledaags is, zou het lastig kunnen zijn om dit aan te kaarten. Straks zien uw collega's u aan voor een moraalridder, iemand die roomser wil zijn dan de paus... Maar is dat in dit geval een slechte zaak? Uiteraard zijn er andere opties: een andere trainer zoeken, om een factuur vragen. Evengoed is het zo dat in dit geval het onduidelijk is hoe iemand zijn administratie voert. Dat het nu om kleine bedragen gaat is niet relevant. Termen zoals het hebben van een voorbeeldfunctie en een gedragscode voelen in dit geval wat zwaar aan maar het kan geen kwaad om ook bij de 'kleinere' dilemma's even een check te doen.

Escaperoom

5 september 2018

U bent hoofd van de afdeling planning en control. Op de afdeling werken 20 mensen. U organiseert het jaarlijkse uitje waarbij onder andere een escaperoom op het programma staat.

U neemt telefonisch contact op met de escaperoom omdat u meerdere ruimten tegelijk wilt huren op een tijdstip voor de gebruikelijke openingsuren.

De eigenaar staat u heel vriendelijk te woord, u ontvangt een forse korting als u niet via de website betaald (wat wel gebruikelijk is). De eigenaar hoeft dan volgens hem geen bemiddelingskosten te betalen aan de franchiseketen. Hij wijst u er wel op dat er geen pinautomaat is. De korting is aantrekkelijk want door de werkgever worden alleen de kosten van de lunch vergoed. Bij aankomst bij de escaperoom rekent u af en ontvangt geen betalingsbewijs. Op uw verzoek om een factuur te ontvangen antwoordt de medewerker dat de korting in dat geval vervalt.

Wat doet u?

1. U blaast het uitje af. (P=0, O=2, M=2)
2. U vraagt u collega's geld bij te leggen. (P=2, O=0, M=0)
3. U zet uw bevindingen bij de recensies van deze escaperoom op tripadvisor (P=0, O=0, M=4)
4. Anders...:

Reacties

"Ik zou de factuur voor aanvang van de activiteit willen ontvangen. Wanneer dit niet mogelijk was geweest had ik gekeken naar een activiteit elders."

"Bij aanvang al op normale manier regelen en aangeven dat er op factuur per bank betaald wordt. Dan doet zich dilemma niet voor. Voorkomen is beter dan genezen!"

"Je ziet deze mijlenver aankomen. Juist als AIB werk je niet mee aan dergelijke constructies."

"Vraag gewoon om een factuur. Betaal deze per bank, maar ga niet de collega's hiermee lastig vallen."

"Zaken vooraf goed afspreken en anders niet zeuren want dan weet je dat het zo gaat."

"Niet in zee gaan met die club. Belazert al de eigen organisatie en dus later ook jou en de fiscus. Daar kan je op wachten. Je kan overigens ook een officiële offerte en factuur vooraf vragen. Dan komt het niet zover als nu. Wel een beetje blijven opletten dus."

"Vooraf regelen dat je terecht kunt met factuur en het niet op het laatste moment aan laten komen."

"Had van tevoren kunnen aanzien komen. Dus van tevoren factuur vragen, via bank betalen en de fikse korting maar laten lopen. Of een andere bedrijf zoeken."

"Tevoren afstemmen dat er alleen op factuur wordt betaald. Als dan korting vervalt, is dat direct duidelijk en kan besloten worden of uitje doorgaat of niet, maar niet aanvullend de collega's hiermee belasten."

"Ik vraag vooraf altijd schriftelijk een prijsopgave en zal de eigenaar daar aan houden. Wijkt hij ter plekke af dan gaan we met collega's wat anders doen en ook niet bij hem eten."

"In eerste instantie zelf het verschil bijleggen. Later een oplossing bedenken."

"Ik zou gewoon via de website aanmelden. Geen gedoe."

"Factuur vragen met btw. Dan maar geen korting."

“Dit was van te voren wel te verwachten dus beter regelen voortaan of anders zelf voor de kosten opdraaien. Suggesties van anderen zijn prima.”

“Factuur met de hogere prijs betalen.”

“Staan op factuur, uiteindelijk met of zonder korting.”

“Staan op factuur, afspraak is afspraak.”

“Was te verwachten. Op basis van telefonisch gesprek zou al moeten blijken dat het niet netjes gaat. Dus: accepteren en niet verder zeuren, of alles zoals het hoort, dus regelen via de website.”

“Factuur met hogere prijs betalen, factuur ontvangen voor de eigen bedrijfsadministratie, de franchise keten informeren en een reactie aanmaken op de website.”

“Vraag naar de eigenaar en verzoek om een factuur. Hij heeft bij het maken van de afspraak niet gezegd dat er geen factuur zou worden verstrekt. Een factuur verlangen ook als dit duurder is. Dit dan wel vermelden in een recensie. Het is overigens niet verstandig om buiten de website om te boeken, er zit duidelijk een luchtje aan (niet aan meewerken).”

“Hogere factuurprijs betalen.”

“Factuur en boeken via de website: anders gaat het gewoon niet door.”

“Reacties als boeken via website zijn relevant aan het begin wanneer je het contact legt. Maar niet meer als je daar eenmaal staat. En op een personeelsuitje collega's vragen om bij te leggen... Dus reactie en op website en les voor volgende keer: vooraf kritisch denken.”

“De ondernemer aangeven dat je dit meldt bij de belastingdienst en zijn organisatie.”

Slotopmerking

Op basis van de verdeling qua reacties op dit vraagstuk, kunnen wij zeker concluderen dat het hier gaat om een goed dilemma gaat omdat de percentages per antwoord vrij dicht bij elkaar liggen. Hoe te handelen in deze kwestie, is dus niet in beton gegoten:

- 28% blaast het uitje af
- 24% vraagt de collega's om geld bij te leggen
- 15% zet de bevindingen bij de recensies van de escaperoom
- 33% maakt een andere keuze

In dit dilemma zitten een paar momenten waarop alarmbellen zouden moeten afgaan:

- korting bij een afwijkende methode van betalen;
- de afwezigheid van een pinautomaat: waar is dat nog? Dat een ondernemer aan het einde van de dag de kas opmaakt en met zakjes richting de bank gaat...? Pinnen leidt tot minder criminaliteit in de zin van bijvoorbeeld overvallen. Maar ook: de aanwezigheid van contant geld maakt kwetsbaar voor praktijken als witwassen, belasting-ontduiking en zwartwerkers;
- het niet ontvangen van een betalingsbewijs;
- korting die vervalt bij het ontvangen van een factuur...

Opmerkelijk is dat 1/3 van de deelnemers heeft aangegeven een andere keuze te maken dan de gegeven opties.

De open reacties komen globaal neer op:

1. Niet mee in zee gaan, het uitje niet afblazen maar een andere partij zoeken
2. Het factuurbedrag betalen zonder de korting en melden (bij belastingdienst, franchiseketen, in recensie)
3. Advies om dit soort situaties te voorkomen: altijd vooraf een factuur ontvangen!

Kortom, een interessante casus.

Transparant!

26 september 2018

U komt als concerncontroller (RA/AA) binnen bij een familiebedrijf dat binnen 6 maanden naar de beurs gaat. In de recent uitgegeven prospectus is aangegeven dat er, in de voorafgaande 12 maanden, geen overheidsonderzoeken, juridische procedures of arbitrageprocessen zijn geweest die een significante invloed hebben op het resultaat of operationeel proces. Twee maanden na de uitgave van het prospectus doet de Fiod een inval bij dochterbedrijven in de Antillen in verband met mogelijke corruptie. Na overleg met uw CFO en uw huisadvocaat blijken er voldoende juridische argumenten om de kwestie niet te melden aan het maatschappelijk verkeer.

Wat doet u?

1. U staat erop om dit met een extra nieuwsbericht direct naar buiten te brengen. (P=1, O=1, M=3)
2. U stelt voor om de kwestie te melden in het jaarverslag en persbericht dat binnen een maand uitkomt. (P=1, O=2, M=3)
3. U agendeert het punt voor de volgende vergadering van de Raad van bestuur en Raad van Commissarissen. (P=1, O=2, M=1)
4. U doet iets anders...

Reacties

"Blijkbaar is er sprake van een gebeurtenis met een beperkte impact. Dit melden aan het maatschappelijk verkeer is niet noodzakelijk. De gebruikers van het prospectus hebben deze Info echter wel nodig. Het zou hun beslissing kunnen beïnvloeden. Derhalve addendum bij prospectus opstellen met hierin een toelichting. Deze toelichting ook zenden aan de partijen die al een prospectus hebben ontvangen."

"Het komt toch uit, beter om dat voor te zijn."

"Uitstellen van beursgang. Je vraagt om vertrouwen van potentiële aandeelhouders dus laten zien dat je ah je ook volledig kan vertrouwen. Juridische argumenten om niet te melden, wil niet zeggen dat je niet hoeft te melden/informereren. Neem tijd om orde op zaken te stellen en vervolgens alsnog voor beursgang te gaan."

"Beursgang uitstellen; met beursgang vraag je vertrouwen van aandeelhouders in jouw organisatie. Zorg dan ook dat je dat vertrouwen waard bent. Stel orde op zaken, communiceer dat goed en nadrukkelijk en ga alsnog naar de beurs."

"Beursgang uitstellen aangezien de prospectus wellicht niet meer juist zou kunnen zijn. Goed communiceren en uitleggen. Beursgang later doen."

*"Noclar. Collegiaal overleg huisaccountant."**

"Prospectus herzien en opnieuw uitbrengen/toesturen tezamen met persbericht. Afhankelijk van inhoud onderzoek evt. beursgang uitstellen tot er meer duidelijkheid is."

Slotopmerking

De meeste deelnemers aan dit dilemma kiezen ervoor om het punt te agenderen voor de eerst volgende vergadering van de RvB en RvC, 55%. De antwoordopties 1 (direct naar buiten met een extra nieuwsbericht) en 2 (melden in jaarverslag en persbericht) liggen wat dichterbij elkaar te weten met 16% en 28%. Hier gaat het erom of u als concerncontroller van mening bent dat er direct gehandeld moet worden of dat communicatie naar het maatschappelijk verkeer niet acuut nodig is. 2% is een andere mening toegedaan. Opmerkelijke reacties zijn: dat ook het uitstellen van de beursgang een aantal keer wordt geadviseerd. Ook gaat één van de respondenten aan de slag met NOCLAR. Meer informatie hierover www.nba.nl/noclar.

* Zie toelichting over NOCLAR op pagina 26

Werving en selectie

9 oktober 2018

U bent hoofd van de controllersafdeling van een middelgrote onderneming en reist met de trein. Naast u is een medewerker van een bij u bekend werving- en selectiebureau bezig een cv van een kandidaat in het bedrijfsformat over te zetten op de laptop.

De markt voor financials is op dit moment schaars en u bent op zoek naar een financial controller. De functie staat ook uit bij het betreffende bureau zonder resultaat. De bemiddelingskosten zijn fors. Gedurende de reis ziet u dat deze kandidaat u zeer aanspreekt. Deze kandidaat zal de functies voor het uitkiezen hebben. Even later valt uw oog op de naam en het emailadres van deze kandidaat. Uw medereiziger schermt deze gegevens eigenlijk nauwelijks af.

Wat doet u?

1. U zoekt de kandidaat op via LinkedIn en benadert hem zo snel mogelijk. (P=2, O=2, M=0)
2. U wijst uw medereiziger op het feit dat hij persoonlijke gegevens niet afschermt en doet verder niets met uw kennis. (P=0, O=0, M=4)
3. U belt op naar het wervings- en selectiebureau en zegt dat u deze kandidaat zeer graag wilt spreken. (P=2, O=2, M=1)
4. Anders, namelijk...

Reacties

"Combinatie 2 en 3."

"Ik zou niet op het beeldscherm van een ander kijken in de trein."

"Als 2 maar ook het bureau informeren en vragen hoe zij tot hun keuze voor toedeling van kandidaten komen."

"De beste persoon aanspreken en aangeven wat toevallig dat ze blijkbaar wel een kandidaat hebben die matched met de criteria die uitstaan bij het bedrijf, olijk vragen waarom dit profiel niet verstrekt is en om dat alsnog te doen en direct gesprek regelen; mocht dit niet gewaardeerd worden / zo uitkomen, erop wijzen dat deze persoon (waarvan we de naam uit de mail toch al weten) dan in vervolg toch echt vertrouwelijker met info dient om te gaan."

"Ik zou er niets mee doen. Inbreuk op andermans privacy. Waarom zou ik op zijn scherm kijken?"

"Contact opnemen met accountmanager van het w&s bureau, aangeven dat ze een privacy breach hebben, vragen of onze bedrijfsgegevens ook zo worden behandeld. Vervolgens informeren waarom een geschikte kandidaat niet is aangeboden en intern evalueren met HR of afnemen van diensten bij dit w&s bureau gecontinueerd moet/kan worden."

"Ik zou de medewerker erop wijzen dat hij de info niet goed heeft afgeschermd en dat ik alles heb kunnen lezen. Mijn interesse voor de kandidaat zou ik bij deze medewerker bekend maken en wel zo dat ik de kandidaat snel wil zien."

Slotopmerking

Een erg herkenbaar dilemma voor een ieder die wel eens met het openbaar vervoer gaat. Het is soms erg lastig om niet mee te kijken op andermans laptopscherm in een overvolle trein. Laten we vooropstellen dat het niet netjes is, maar het is van de andere kant ook niet handig om in een OV ruimte persoonlijke gegevens te verwerken op een laptop die niet afgeschermd is.

Maar wat doet u als 'gluurder' met die informatie?

23 % zoekt de kandidaat op via LinkedIn en benadert diegene z.s.m.

30% spreekt de medereiziger aan het feit dat diegene persoonlijke gegevens niet afschermt. Vervolgens doet deze groep niets met de informatie.

35% neemt contact op met het wervings- en selectiebureau om zo contact te leggen met de kandidaat.

12% doet iets anders zoals ook te lezen is in de reacties, waaronder het heroverwegen van de relatie met het werving- en selectiebureau.

Aanvullend onderhoud

1 november 2018

Ik ben financieel directeur binnen een regionaal technisch onderhoudsbedrijf. Wij bieden bedrijven verschillende onderhoudspakketten aan voor alle technische faciliteiten van hun kantoren. Ik kom er achter dat een grote klant met verschillende vestigingen al jaren betaalt voor het meest uitgebreide servicepakket, terwijl zij een contract hebben afgesloten voor het basispakket. Als ik dit bespreek met mijn mede-directieleden vinden zij dat ik geen slapende honden moet wakker maken.

Wat doe ik?

1. Ik wijs de klant op de fout en betaal het teveel betaalde bedrag terug. (P=1, O=0, M=2)
2. Ik laat mijn afwijkende mening in de notulen opnemen en leg mij neer bij het besluit van de meerderheid.
(P=2, O=1, M=0)
3. Ik zorg dat de klant een brief ontvangt waarin vermeld staat dat wij het meest uitgebreide servicepakket bieden.
(P=0, O=1, M=1)
4. Anders...

Reacties

"Uit de casus valt niet op maken of de klant teveel betaalt voor geleverde diensten. De klant heeft in ieder geval niet een actueel schriftelijk contract. Mogelijk is de uitgebreide dienstverlening mondeling afgesproken, hoewel de reactie van de directie dan wel opmerkelijk is. Ik zou een actueel schriftelijk contract willen sluiten passend bij de werkelijke situatie, nadat daar actief contact over wordt gezicht met de klant! Mocht de klant toch teveel betaald of ontvangen hebben dan zal daar een oplossing voor moeten worden gezocht zoals (gedeeltelijke) terugbetaling."

"Ik bel de klant en leg de situatie uit."

"Belangrijk om vast te stellen is of het contract niet actueel is en dus wel geleverd hebben gekregen wat ze betaald hebben. Of als dat niet het geval is het gesprek aangaan met de klant."

"Ik zoek uit of het bedrijf ook alleen op basisniveau service ontvangen heeft en betaal in dat geval terug."

"Ik laat eerst onderzoeken bij welke klanten het allemaal fout gaat en dan alle klanten herstellen."

"Ik zal de klant een nieuw contract voorleggen welke overeenkomt met het door de klant betaalde tarief."

"Ik zal dit verder uitzoeken en met de betreffende klant in overleg gaan."

"Vaststellen welke diensten/spullen ze geleverd hebben gekregen. Wellicht is dit wel of het uitgebreide contract. Blijkt niet uit casus."

"Onderzoek instellen naar wat daadwerkelijk geleverd is tov wat betaald is. Daarna onderbouwd met feiten nogmaals ter discussie stellen en wijzen op de risico's van teveel berekenen ihkv reputatieschade en verlies klanten."

"Ik zou de mede directieleden wijzen op de negatieve consequenties en beeldvorming als de klant hier achter komt. Is dit hoe wij als bedrijf in het nieuws willen komen? Ten tweede lijkt het over te komen als, is niet ons geld dus wat? Geeft het nadere vragen omtrent netheid, juistheid en integriteit van handelen? Ik zou de klant informeren, met schaamrood op de kaken en corrigeren. Zou ook onderzoeken of dit een uitzondering is of dat er meer van dit soort fouten zijn."

"De casus verder onderzoeken en opnieuw bespreken met directie including ethische aspecten en reputatie risico voor de onderneming. Voorstel voorbereiden om het m.i.v. dit boekjaar correct te factureren. Tevens beleid/ uitvoering rondom dergelijke contracten herbeoordelen en waar nodig corrigeren."

"Uitgangspunt: ervoor zorgen dat de klant ook die service krijgt die bij het contract hoort. Historie van geleverde service na laten gaan door operaties. Door verkoop het gesprek laten aangaan zodat de juiste aansluiting is tussen behoefte en

contract. Verkoop laten bepalen hoe zij hst verleden willen afhandelen, en in ieder geval wel bij de klant laten melden. Opnemen in notulen: reputatie risico, twijfel aan integriteit mede directieleden en financiële impact igv dat klant dit ontdekt plus afspraak over wat te doen in nieuw jaar ed.”

“Melden aan mededirectieleden dat ik het de klant ga meedelen en voor restitutie zal zorgen. E.e.a. ook vastleggen in notulen.”

Slotopmerking

Op het moment van schrijven van dit slotcommentaar geeft bijna de helft van de respondenten het geld terug, ondanks dat de collega directieleden dit niet wilden. De andere helft kiest dan ook voor opties die minder ver gaan. De verdeling in reacties geeft aan hoe lastig het in de praktijk is om hiermee om te gaan. Niets doen blijkt geen optie, dat is wel duidelijk met slechts 5% die daarvoor kiest. Een interessante vraag is of de respondenten dit standpunt innemen vanuit een persoonlijke overtuiging, een verantwoordelijkheid die past bij een financieel directeur of gevoelde verplichting die voortkomt uit het zijn van accountant in business.

Afspraak is afspraak?

13 november 2018

Ik ben regionaal CFO van de Noord-Europese tak van een wereldwijd opererend concern. De buitenwereld is er de afgelopen jaren gewend aan geraakt dat wij altijd onze forecast waarmaken. Binnen de organisatie wordt er ook heel veel waarde gehecht aan deze cijfers en iedereen zet zich dan ook in om de voorspellingen te halen. Nu blijkt uit de cijfers over de afgelopen periode dat we een convenant met de bank voor een grote lening, gebaseerd op de forecast, niet zullen halen. Bij het nalezen van het convenant zie ik een mogelijkheid waardoor we het convenant wel zouden kunnen halen. Ik zou namelijk alle debiteuren voor een paar dagen aan een partij kunnen verkopen. Daardoor ontvang ik cash geld waardoor de boeken er weer gunstig uitzien.

Wat doe ik?

1. Ik stel zowel de bank als het hoofdkantoor op de hoogte van het feit dat we het convenant niet zullen halen. (P=0, O=0, M=2)
2. Ik maak gebruik van de hiaat in de overeenkomst. (P=2, O=2, M=0)
3. Ik heronderhandel de voorwaarden met de bank met als dreiging dat ik gebruik kan maken van de maas in hun overeenkomst. (P=1, O=1, M=0)
4. Ik informeer de CFO op het hoofdkantoor en laat aan hem de keuze wat te doen. (P=2, O=1, M=1)
5. Anders

Reacties

"Ik leef mijn eigen ethische waarde na en door de keuze aan de CFO te laten zou dat een andere keuze kunnen zijn waar ik me niet okay bij voel. Evenals bij het forceren bij de bank en in de onderhandeling of het dreigen. Het gaat vaak om hoe je het zegt dan om het feit op zich dat je niet kunt voldoen en aan de oplossing die je erbij voorstelt."

"Om binnen de grenzen van het convenant te blijven zoek je wat mij betreft naar geoorloofde mogelijkheden. Verkopen van vorderingen is toelaatbaar en mits goed toegelicht geen probleem. Het is extra belangrijk dat adequate maatregelen worden genomen voor de volgende periode gebaseerd op een RCA waarom het convenant nu alleen gehaald is door de verkoop van debiteuren. Regeren is vooruitzien. Focus op verbeterde forecasting!!!"

Slotopmerking

Op het moment van plaatsing van deze slotopmerking is de meest gekozen optie die van transparantie. Het spelen van open kaart wordt belangrijker gevonden dan het op korte termijn voldoen aan verwachtingen. Daarnaast lijkt een groot deel zichzelf niet bevoegd te achten om deze keuze te maken en laat de keuze over aan de CFO. Alhoewel overleg over het algemeen een goede actie is, lijkt de reactie die naar aanleiding van dit dilemma is gemaakt door één van de deelnemers wel van toepassing: wat als de CFO een andere keuze maakt dan jij voor ogen hebt? Iedereen kan in dat geval voor zichzelf de spiegeltest doen: Kan ik mijzelf recht in de spiegel aankijken na de keuze die ik heb gemaakt?

Dubieuze debiteur

16 november 2018

Ik ben werkzaam als controller. In de jaarcijfers is een aanzienlijke voorziening opgenomen voor dubieuze debiteuren. Eén grote debiteur staat al een jaar open. Ik krijg net informeel een signaal uit de markt dat het hoogst onwaarschijnlijk is dat dit bedrijf aan de betalingsverplichting kan voldoen. Mijn directeur is zelf een stuk positiever over deze kansen als ik hem daarover spreek. Momenteel is ons bedrijf in onderhandeling met de bank over een nieuwe lening. De bank is erg voorzichtig en als de debiteur zou worden afgeboekt, komen we niet in aanmerking voor de lening. In dat geval riskeren we faillissement en ontslag van medewerkers.

Wat doe ik?

1. Ik boek de debiteur af. (P=0, O=0, M=2)
2. Ik baseer mij op de geluiden van mijn directeur en laat de post ongemoeid. (P= 1, O=2, M=0)
3. In het gesprek met de bank geef ik mondeling mijn inschatting van deze post. (P=1, O=0, M=1)
4. Ik zeg tegen mijn directeur dat als de cijfers ongewijzigd blijven hij de werkelijkheid niet volledig weergeeft. (P=2, O=1, M=0)
5. Anders...

Reacties

"Uiteraard, niet baseren op geluiden (markt/directeur), maar op informatie. Jaarrekeningen, kredietverzekering, etc. Vervolgens oordelen en passende actie."

"Het is niet duidelijk of deze debiteur ook is voorzien. Als deze al is voorzien, verslechterd de solvabiliteit. Indien nog niet voorzien heeft dit een resultaat impact. In beide gevallen is overleg met de directeur over een adequate weergave en op basis van welke feiten een vereiste."

"Totale post debiteuren met de voorziening beoordelen. Als de methode waarop de voorziening normaliter wordt gevormd goed is, dan handhaaf ik die."

"Eerst indringend gesprek met directeur, vervolgens evt. met relevante ov gremia volgens governancestructuur. Als dat niet helpt en ik me overtuigd heb dat alle belangen goed zijn afgewogen: bank inlichten!"

"Er is al een aanzienlijke voorziening opgenomen. Wanneer de desbetreffende debiteur reeds in deze voorziening is opgenomen voorzie ik geen probleem en zijn de cijfers juist. Wanneer dit niet het geval is zal ik de overige debiteuren nogmaals goed beoordelen en dan nagaan of de voorziening voldoende is rekening houdend dat de betreffende debiteur inderdaad niet betaald. Ik zal dus zeker deze debiteur (deels) willen voorzien."

"Er is al een aanzienlijke voorziening opgenomen waaruit het potentiële risico gedekt kan worden. Als deze niet toereikend is of alsnog een significant bedrag door de winst en verlies moet lopen, hebben de directeur en ik een heel andere discussie."

Slotopmerking

De resultaten van dit dilemma:

4% boekt de debiteur af. Ondanks de opgenomen voorziening kan deze stap grote gevolgen hebben: faillissement, ontslag van medewerkers. Het is in ieder geval belangrijk om de belangen goed in kaart te hebben en af te wegen.

7% geeft aan zich te baseren op de geluiden van de directeur en laat de post ongemoeid. Dit is te begrijpen. Echter, signalen uit de markt kunnen waardevol zijn en de debiteur staat al een jaar open. Dus een onderzoek zou op zijn plaats zijn. Het enkel afgaan op het oordeel van de directeur is te mager.

27 % laat weten in het gesprek met de bank mondeling een inschatting te geven van de post.

52% wijst de directeur er direct op dat als de cijfers ongewijzigd blijven, de werkelijkheid geen recht gedaan wordt.

10% doet anders.

Uit de reacties blijkt dat het in dit dilemma balanceren is tussen de werkelijke stand van zaken weer willen geven en het voortbestaan van het bedrijf willen zeker stellen. Het inwinnen van extra informatie is nodig. De geruchten en ook de inschatting van de directeur moeten worden onderbouwd. Pas daarna kan een standpunt ingenomen worden over de post. Ook is dan pas het gesprek met de bank aan de orde.

Aantallen

Dilemma's 2018		Aantal per antwoord*				Totaal	Blz
Dubieuze debiteur	5	14	52	91	18	180	
Afspraak is afspraak	62	16	31	76	14	199	
Afspraak is afspraak?	145	29	1	0	0	175	
Hoe ver ga je?	121	363	168	14	7	673	
Aanvullend onderhoud	283	39	152	40		514	
Werving en selectie	65	89	101	33		288	
Transparant!	62	108	211	9		390	
Escaperoom	117	99	65	143		424	
Informele economie	155	250	46			451	
Slaatje eruit slaan	280	177	38	25		520	
Tenenkrommend?	24	158	202	109		493	
Nepaccounts	26	183	273	39		521	
Valse noot?	23	44	338	70		475	
Belastingvlucht	42	414	25	39		520	
Non-actief	82	185	91	287		645	

* Het bovenste, meest recente dilemma kent vaak de minste gebruikers omdat deze het minst lang in de app staat.

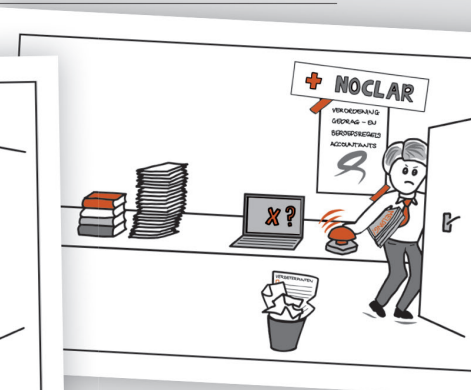
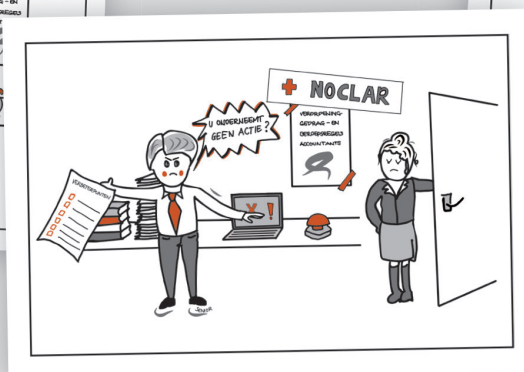
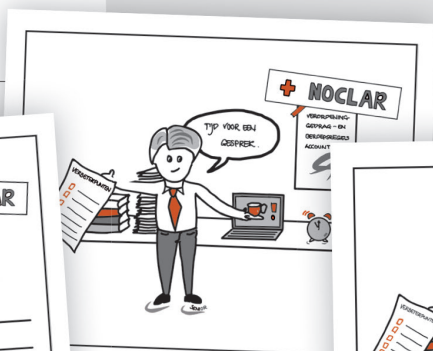
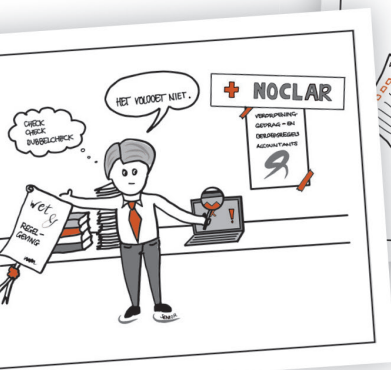
Welk type bent u?

	Antwoord	Persoonlijk	Organisatie	Maatschappelijk
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
	Totaal			

De combinatie van totalen vormt uw profiel:

- > P - O - M (De politicus)
- > M - P - O (De belangenbehartiger)
- > P - M - O (De autonoom)
- > O - M - P (De loyalist)
- > M - O - P (De idealist)
- > O - P - M (De teamspeler)

NOCLAR



Illustrator: Aletha Steijns

Wat is NOCLAR?

NOCLAR staat voor Non Compliance with Law and Regulations ofwel het niet naleven van wet- en regelgeving. Het geeft aan wat van accountants wordt verwacht en hoe zij moeten handelen als regels niet worden nageleefd door de cliënt of binnen de eigen organisatie. Is het nieuw? Ja en nee. De nadere voorschriften NOCLAR werken uit wat als principe al in de Verordening gedrags- en beroepsregels accountants (VGBA) wordt genoemd. Ook nu dienen accountants volgens de VGBA al actie te ondernemen als zij een overtreding van regelgeving constateren.

WAAROM NV-NOCLAR?

Op het gebied van fraude en onrechtmatigheid verwacht de maatschappij een duidelijke rol van de accountant. De NV NOCLAR geven duidelijk aan wat er van accountants verwacht mag worden en biedt accountants en maatschappij meer houvast. De Nederlandse NOCLAR-regelgeving is een doorvertaling van de in juli 2016 door IFAC vastgestelde IESBA Non-compliance with law and regulations (NOCLAR). Door het IFAC-lidmaatschap heeft de NBA zich verplicht om deze internationale standaard te implementeren in Nederland.

OP WIE VAN TOEPASSING?

De NV NOCLAR zijn op alle accountants van toepassing. Er is wel een onderscheid op basis van de omgeving waar de relevante niet-naleving plaats vindt. Er zijn regels voor niet-naleving bij de eigen organisatie en ook voor niet-naleving bij een cliënt. Als het gaat om NOCLAR in uw eigen organisatie maakt het uit of u werkzaam bent in een seniorpositie of niet.

HOE OF WAT MOET U DOEN?

De NBA heeft vier stappenplannen gepubliceerd. Deze geven aan welke stappen accountants moeten zetten wanneer zij aanlopen tegen een relevante niet-naleving. Twee stappenplannen hebben betrekking op niet-naleving door een cliënt van een accountant en twee stappenplannen op niet-naleving in de eigen organisatie. Voor deze laatste categorie geldt dat er aanvullende eisen zijn aan een accountant met een seniorpositie.

Voor meer informatie over NOCLAR www.nba.nl/noclar.

+

NBA Accountants in business 19

Accountants
in business



Antonio Vivaldistraat 2 - 8
1083 HP Amsterdam
Postbus 7984
1008 AD Amsterdam

T 020 301 03 26
E aib@nba.nl
I www.nba.nl