

Accountantsbazen: houd je rug recht bij sjoemelverzoek

Accountants in het mkb-segment merken dat ondernemers wanhopiger worden nu de crisis voortduurt. De druk op hen groeit om mee te werken aan verzoeken om te sjoemelen met aanvragen voor coronasubsidie. Daarbij gaat het onder meer om 'verschuiven van omzet' en uitstellen van betalingen om zo optimaal te kunnen profiteren van staatssteun. Maar voormannen van accountantsorganisaties roepen hun achterban op 'de rug recht te houden'.

**PAGINA 21**

Accountantsbazen: houd je rug recht bij 'sjoemelverzoeken'

➔ **Ondernemers komen steeds meer in het nauw door 'corona'**

➔ Ze hopen op meer geld door gesjoemel met steunaanvragen

➔ Mkb-accountants opgeroepen 'de rug recht te houden'

Joris Polman
Amsterdam

De druk op mkb-accountants groeit om mee te werken aan verzoeken van bedrijven om te sjoemelen met aanvragen voor coronasubsidie. Daarbij gaat het onder meer om 'verschuiven van omzet' en uitstellen van betalingen om zodoende optimaal te kunnen profiteren van staatssteun. Maar voormannen van accountantsorganisaties roepen hun achterban op 'de rug recht te houden', hoe moeilijk dat soms ook is.

Accountants in het mkb-segment merken dat ondernemers steeds wanhopiger worden nu de crisis maar blijft voortduren. De eerste fase van aanpassen aan de nieuwe werkelijkheid is voorbij. Het komt steeds meer aan op overleven, zeggen de voorzitters van accountantsorganisaties als de SRA en Novak. 'En dat levert voor accountants soms duivelse dilemma's op', zegt SRA-voorzitter Jan Zweekhorst.

Ook Marco Moling, voorzitter van Novak, herkent dat. 'Een ondernemer in het nauw wil optimaal gebruikmaken van de mogelijkheden die er zijn. Dan willen ze het omzetverlies nog wat opschroeven, want "hebben is hebben". Dan krijg je bijzondere discussies en komt er spanning op de relatie'.

De aard van de NOW maakt sjoemelen aantrekkelijk: hoe meer omzetverlies, hoe meer subsidie

Accountants merken dat ondernemers steeds wanhopiger worden nu de crisis blijft voortduren

De druk om te sjoemelen komt door de aard van de NOW-maatregel. Een ondernemer moet over een bepaalde periode omzetverlies aantonen om in aanmerking te komen voor steun. Hoe groter het omzetverlies, hoe groter de loonsubsidie. Zo blijft werkgelegenheid behouden. Accountants moeten vanaf september de juistheid van zo'n NOW-aanvraag bevestigen met een controleverklaring.

Moling merkt dat zijn achterban te maken heeft met druk van cliënten om te sjoemelen: 'Je kunt verliezen opschroeven door omzet te verschuiven. Of je kunt afspraken maken met klanten om later — dus na de NOW-periode — te betalen. Onder het mom van: wat goed is voor mij, is ook goed voor jou.'

Maar Novak en SRA zijn volstrekt helder over de lijn die accountants moeten kiezen: sjoemelen is uit den boze, hoe deplorabel de situatie van een ondernemer ook is. Zelfs als accountants al jaren werken voor zo'n ondernemer.

Zweckhorst spreekt van 'een duivels dilemma', maar is onverbiddelijk. 'Natuurlijk is er emotionele druk. Maar zoiets moet je anders oplossen. Als er straks verklaringen afgegeven worden, moet je rechtlijnig zijn. Als SRA staan wij daarvoor.' Moling vult aan: 'Er ontstaat zo langzamerhand een Zuid-Europese sfeer in Nederland. Maar wij moeten onze rug recht houden. Je kunt maar één ding zeggen tegen zo'n ondernemer: als je nu buiten de lijntjes kleurt, komt dat straks als een boemerang terug.'

De druk werkt ook op een andere manier door, schetsen de accountantsvoormannen. Ze verwachten dat er in het derde kwartaal een faillissementsgolf het mkb zal overspoelen, al zal de impact daarvan per sector verschillen. Hoe dan ook gaan accountantskantoren de crisis zelf in de portemonnee voelen als klanten omvallen.

Uit een enquête van vakblad Accountancy Vanmorgen blijkt dat 30% van de accountants- en administratiekantoren dan ook een forse omzetzaling verwacht. 'Desgevraagd verwacht een kwart van de kantoren dit jaar in liquiditeitsproblemen te komen', schrijft het onlinenvakblad.

'De factuur van de accountant wordt van oudsher niet als eerste betaald', reageert Moling. Maar hij vindt wel dat accountants hun cliënten het gevoel moeten geven 'dat ze er niet alleen voor staan'. Betalingsregelingen treffen ligt in zo'n geval voor de hand. 'En soms kun je ook best weleens een coronakorting geven.'