

## **NIRPA, De kracht van persoonlijk**

Voor de vierde keer op rij organiseerde het Nederlands Instituut Register Payroll Accounting (NIRPA) een succesvol congres voor haar achterban bij Media Plaza.

We spreken Marcel van der Sluis, bestuurder van het Nederlandse Instituut Register Payroll Accounting (NIRPA) over de succesfactoren van dit congres wat uit zijn jasje lijkt te groeien.

Het NIRPA staat voor het kwaliteitswaarborg voor Payroll Professionals met de registers Payroll Professional (RPP) en Salarisadministrateur (RSa). Door NIRPA registratie geven Payroll Professionals aan dat ze jaarlijks op de hoogte blijven van de actuele wet en regelgeving in hun vakgebied door Permanente Educatie

Door de onafhankelijke kijk op het werkveld en de helicopterview over het vakgebied haken steeds meer professionals aan bij het kwaliteitswaarborg. Het aantal geregistreerden groeit en is de afgelopen 5 jaar verdubbeld naar meer dan 900 ingeschrevenen.

Marcel vertelt ons dat door de groei van het NIRPA de toegevoegde waarde van het keurmerk steeds meer wordt gebruikt door de professionals om daarmee hun positie in de markt te versterken en door afnemers van payroll diensten om er zeker van te zijn dat ze professionals inhuren die hun vakkennis up-to-date houden.

Op de tweede dinsdag van September organiseerde NIRPA traditioneel getrouw haar congres om mensen uit het vakgebied te verbinden, kennis te delen en een helicopterview te geven op het vakgebied. De congres inschrijvingen stroomden vooraf veelvuldig binnen waardoor er zelf een wachtlijst voor congresdeelname moest komen. Een unicum in deze tijd.

### **Waar ligt de toegevoegde waarde volgens Marcel dat hij ieder jaar meer deelnemers mag ontvangen?**

De doelgroep vindt het belangrijk om op een laagdrempelige wijze met elkaar in contact te komen, zonder opgeslokt te worden in de massa. Daarnaast hechten ze veel waarde aan een onafhankelijk blik op het vak Payroll Accounting en het ontbreken van een commercieel oogpunt spreekt de groep aan. Dat is wat NIRPA biedt met haar congres. Ook de relatief lage deelnemersprijs voor een hele dag, maakt dat drempels weggenomen worden.

De mogelijkheid tot netwerken tijdens het op het congres aansluitende buffet wordt ook hoog gewaardeerd door de deelnemers.

Kortom: Een intiem onderonsje op hoog niveau om mensen te verbinden en kennis te delen, voor een betaalbare prijs. Dat is wat de doelgroep verwacht en waarvoor ze tijd vrijmaken.

### **Niet commercieel, wel sponsoren**

Marcel geeft duidelijk aan dat het congres niet zonder de sponsoren kan bestaan. Hij wil kwaliteit bieden en dat in al aspecten meenemen tijdens het congres. Hier zijn kosten aan verbonden en om de deelnemersprijs laag te houden is er wel gekozen om kwalitatief hoge sponsors aan het congres te koppelen. Echter hebben de sponsoren geen inhoudelijke bijdrage in het programma om commerciële elementen te minimaliseren, en dit wordt gewaardeerd door de aanwezigen.

Dus wel sponsoren maar geen commerciële verhalen tijdens het programma.

### **Uitdagingen**

De inschrijvingen voor volgend jaar stromen al binnen. Een hele uitdaging om te kijken op welke wijze NIRPA het congres volgende keer gaat vormgeven. Ze willen geen leden teleurstellen maar ook aan de wensen van de doelgroep voldoen door het persoonlijk en kleinschalig op te zetten. Dit is ook de belangrijkste feedback die NIRPA ieder jaar ontvangt. Dat de sfeer ontspannen en persoonlijk is waardoor het fijn is om onder vakgenoten te zijn. Dit wil je niet verloren laten gaan door het massaler te organiseren. Groei is fijn maar je wilt wel vasthouden aan de kernwaarden. Marcel denkt er nu aan om

bijvoorbeeld twee dagen te organiseren als de aanmeldingen binnen blijven stromen. Anders zal er waarschijnlijk toch weer een stop op de inschrijvingen gezet worden. **Kwaliteit boven alles.**