

Vechten om het



FOTO: MARJA BROUWER

mkb

Steeds meer dienstverleners proberen te schieten onder de duiven van de kleinere accountantskantoren.

Van administratiekantoren tot banken. Dankzij de economische groei doet de concurrentie nog weinig pijn. Toch moeten accountantskantoren keuzes maken: groeien of samenwerken met de vijand.

HENK VLAMING

“Concurrentie? Die zie ik maar sporadisch. Er is niemand anders die accountancyzaken doet. De bank? Die doet dat niet, net zo min als dat ik hypotheek of verzekeringen verkoop.” Eric van de Gaar van accountancykantoor Westpark in Maastricht ziet in de verste verte geen bedreigingen. Internetboekhouden? Daar is hij al lang mee bezig, dus daar vinden de concurrenten ook geen gaatje. Zijn klanten blijven bovendien behoefte houden aan advisering op maat, iets waar Van der Gaar ze prima bij kan helpen. “Ook op termijn ben ik niet bang dat ik last krijg van concurrentie.”

Advieswerk

Van der Gaar heeft het gelijk van de wereld met zijn vertrouwen, zo lijkt het. Het gaat weer goed met de accountancy, na een paar mindere jaren. De branche kende in 2004 een omzetgroei van twee procent, aldus de Rabobank. De kleinere accountantskantoren profiteren van een aantrekkelijke economie, die ook een groeiende vraag naar advieswerk te zien geeft. Een sectorstudie van de ING Bank laat een toenemend aantal kantoren en vestigingen zien, waar een paar jaar geleden nog een dalende lijn te zien was. Vorig jaar nam het aantal kantoren toe met 35 tot 2.905 en het aantal vestigingen met veertig tot 3.290. De omzet van de financieel-administratieve dienstverlening, waartoe ook de accountancy behoort, groeide van ruim 6,7 miljard euro in 2004 tot ruim 6,9 miljard euro vorig jaar, een record.

Kan het nog mooier? Jawel. De accountant is volgens de Rabobank onmisbaar bij het vormgeven van veranderingen in de samenleving, vooral met betrekking tot de voortschrijdende informatietechnologie.

Sleutelrol

‘De accountant speelt daarbij een sleutelrol’, zo rapporteert de Rabobank. ‘Want op het gebied van audit heeft hij een publiek erkend kennismonopolie.’

Zulke mooie woorden scheppen een beeld van

‘De kracht van een accountantskantoor is te weten, hoe ver je je paaltje moet zetten.’

onkwetsbaarheid. Maar ondanks de goede resultaten en gunstige omstandigheden kunnen de kleinere kantoren allerminst achterover leunen. Ze zijn namelijk niet de enige die profiteren van de aantrekkelijke markt en de vraag naar meer adviesdiensten. Hun concurrenten profiteren ook. Allerhande financiële dienstverleners roeren zich om de reusachtige markt van het midden- en kleinbedrijf te bedienen. Niet alleen de gewone adviesbureaus trekken er op uit, ook advocatenkantoren, notarissen, administratiekantoren en een bonte stoet van eenpitters met allerlei specialisaties. Ook eminente instituten als banken en zelfs kamers van koophandel rammelen met adviesdiensten aan de deur van de kleine en middelgrote ondernemers.

Administratiekantoren

Net als de accountants hebben ook andere financiële dienstverleners succes in het mkb. Zo gaat het uitstekend met de administratiekantoren, vanouds een opponent van accountantskantoren die zich op het mkb richten. “Van de zevenhonderd kantoren die bij ons zijn aangesloten hoor ik dat het heel goed gaat”, aldus Ed de Vlam, directeur van de

Vrijberoepsbeoefenaren buiten hun kostenvoordeel steeds professioneler uit.

NOAB (Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen). “Geen idee of dat ten koste gaat van de accountantskantoren, maar zeker in het kleinbedrijf zijn ze elkaars concurrenten. Regionaal wordt er wel eens iets uitgevochten.”

Bij de NOAB zijn drieduizend boekhouders en belastingdeskundigen aangesloten die tachtigduizend bedrijven bedienen. Buiten de beroepsorganisatie zijn nog eens vijfduizend boekhouders actief, vooral eenpitters en kleine kantoortjes. “Maar het zijn steeds minder vaak schnabbelaars zoals we die een ►

‘Het gaan niet om vragen die verdwijnen, maar om nieuwe vragen die ergens anders worden neergelegd.’

aantal jaren geleden nog zagen”, vervolgt De Vlam. “Fiscale zaken zijn te complex geworden voor avondboekhouders, zoals wij ze noemen, die het er bij doen. Nieuwe toetreders zijn goed opgeleide specialisten die uit de gevestigde kantoren treden om hun eigen zaak op te zetten.”

Koppositie in geding

Hoewel accountantskantoren beseffen dat het rommelt op de markt, zijn ze lang niet allemaal doordrongen van de ernst van de situatie. Bij de SRA, die de kleine accountantskantoren verenigt, speelt het onderwerp niet. De accountant, zo is het gevoelen, is nog altijd de eerste adviseur van de ondernemer. Niemand die dieper in het hart van een onderneming kijkt dan hij. “De accountancy is inderdaad een hele goede markt met hoge rendementen”, zo bevestigt Roel Laumans, branchemanager zakelijke dienstverlening van de ING Bank. “Zelfs als de groei een paar procent afneemt, dan nog zijn er absoluut gezien hoge rendementen.” Maar Laumans waarschuwt dat de traditionele koppositie van de accountant in het geding is. De jaarrekening en de controle zullen vergaand worden geüniformeerd, waardoor prijsdruk optreedt. Daardoor worden de accountantskantoren in toenemende mate afhankelijk van adviesopdrachten. Op dat vlak is de concurrentie heel wat harder dan bij de veilige samenstellingen. Zo lang het de accountancy voor de wind gaat, wordt dat echter nauwelijks gevoeld. Laumans: “Het gaat namelijk niet om vragen die verdwijnen, maar om nieuwe vragen die ergens anders worden neergelegd. Als je daar niet op let, merk je het ook niet als accountant.”

Lagere kosten

De cijfers bevestigen de dunne basis van de accountant. Slechts negenduizend bedrijven zijn in Nederland wettelijk controleplichtig. De overige 260.000 bedrijven en instellingen zijn dus allerminst afhankelijk van de

Franchise ketens

Zelfs sommige accountantskantoren schijnen zich aan te willen sluiten bij de FinNova, de franchiseformule voor boekhoudkantoren die begin dit jaar is gepresenteerd. De bedoeling is dat FinNova binnen drie jaar een landelijk dekkend netwerk heeft van boekhoudkantoren die financiële totaaloplossingen bieden voor bedrijven in het mkb, onder andere door het voeren van financiële administratie, managementinformatie, loonadministratie, belastingaangiften, het doen van jaarrekeningen en het bieden van advies. Elk kantoor dat zich aansluit voert de naam FinNova, plus eventueel de naam van de kantoorhouder. De gemiddelde investering voor aansluiting bedraagt vijfduizend euro. Daarnaast is er nog vijfduizend euro aan eigen middelen nodig als werkkapitaal.

In juni 2006 trok FinNova de aandacht met een onderzoek naar tarieven van administratiekantoren. Het goedkoopste kantoor brengt slechts 22 procent van de kosten in rekening in vergelijking tot het duurste kantoor. Ga dus altijd shoppen op basis van prijs, zo adviseert FinNova. Er zijn inmiddels zes vestigingen, maar maandelijks voert de organisatie gesprekken met belangstellenden, claimt directeur Wichard Hendriks. De NOVAK maakte onlangs bekend dit najaar te starten met een franchiseformule voor accountants (zie *Nieuws*).

accountant voor de inkoop van hun financiële diensten, variërend van advies tot administratie. De vrijberoepsbeoefenaren die ook op deze markt opereren, zijn al gauw goedkoper dan de accountant, die door het keurslijf van voorschriften en bepalingen minder wendbaar is dan dit soort concurrenten.

“Ik zie dat administratiekantoren grosso mode lagere kosten hebben dan accountantskantoren”, zegt De Vlam van de NOAB. “Boekhouders hebben geen wettelijke verplichtingen. Nederland is één van de weinig Europese landen waar boekhouder een vrij beroep is. Accountantskantoren daarentegen staan onder druk door de Wta.”

Franchise formule

Voor sommige registeraccountants is dat aanleiding om hun heil te zoeken buiten de accountancy. Herman Bennink bijvoorbeeld is RA, maar heeft zich als directeur van Marshoek toegelegd op administratieve dienstverlening voor de detailhandel. Samenstelling en controle horen niet tot het dienstenpakket. Marshoek is dan ook geen accountantskantoor, hoewel veel dienstverle-

‘Wij schuiven op richting het betere mkb-segment. Aan de onderkant verliezen we aan de administratiekantoren. Zo schuiven we allemaal een stukje op.’

ning hetzelfde is en Bennink ook zijn deskundigheid als registeraccountant naar voren kan schuiven. Wel de lusten van de accountancy, niet de lasten.

Vrijberoepsbeoefenaren buiten hun kostenvoordeel steeds professioneler uit. Zo is sinds begin dit jaar een franchiseformule voor administratiekantoren opgezet onder de naam FinNova. Binnen drie jaar moet er een landelijk dekkend netwerk zijn, zo meent initiatiefnemer Wichard Hendriks. Binnen dat netwerk kunnen de franchisehouders gemakkelijk kennis en ervaring uitwisselen. “We hebben een achterban die alle vragen van ondernemers kan beantwoorden, van fiscaal en juridisch tot financieel en bedrijfskundig.” Een gezamenlijke marktwerking scheelt kosten. Geen wonder dat er dus al accountantskantoren zijn die aansluiting zoeken bij het netwerk, zoals Hendriks beweert.

Meerwaarde

Wat kunnen accountantskantoren in het mkb-segment daar tegenover stellen? Niets, zo denken de concurrenten.

Administratiekantoren versus accountancy

De administratiekantoren proberen al jaren marktaandeel op de accountantskantoren te veroveren. Beroepsvereniging NOAB (Nederlandse Orde van Administratie- en Belastingdeskundigen) probeert daartoe het administratiekantoor als een goed alternatief te portretteren voor het accountantskantoor. Subtiel sleutelt zij aan een reputatie van degelijkheid en betrouwbaarheid van de leden, zevenhonderd kantoren in totaal. Zo kent de vereniging een beroepscode en een tuchtraad. Leden hebben een verplichte beroepsaansprakelijkheidsverzekering en het volgen van beroepseducatie is eveneens verplicht. De aangesloten leden hebben samen drieduizend boekhouders en belastingdeskundigen in dienst, die naar eigen zeggen samen tachtigduizend bedrijven bedienen.

Mkb-markt

Nederland telt ongeveer 2.800 accountantskantoren (RA en AA) met 3.300 vestigingen. In 2005 waren er maar liefst 1.280 éénpitters actief als accountants. In 2005 lonkte er voor de accountancy een markt van ruim 6,9 miljard euro, de omvang van de financieel-administratieve dienstverlening. Dat is een groei van 175 miljoen euro ten opzichte van 2004. De accountantskantoren halen daarvan 4,5 miljard euro binnen. Meer dan de helft, 2,5 miljard euro, gaat naar de vier grootste kantoren.

Een kleine 2,5 miljard euro gaat naar de concurrentie, bestaande uit administratiekantoren en andere financieel-administratieve dienstverleners zoals belastingconsulenten, adviesbureaus en fiscaal juristen. Buiten de financieel-administratieve dienstverlening is er een markt voor zakelijk advies die 3,5 miljard euro bedraagt. Hoe het de accountantskantoren daar vergaat is niet bekend.

De ING-studie is te downloaden via www.nivra.nl/Downloads/Sectorstudie_Accountantskantoren_2006.pdf.

Accountantskantoren zijn volgens hem slechts logge dienstverleners die zich vooral bezighouden met gisteren.

“Een accountant is niets anders dan een beter gekwalificeerde boekhouder”, meent Chris Ribbens, fiscaal jurist van het belastingadviesbureau MCCR in Diemen. “Het maakt een ondernemer niet uit of zijn boekhouder accountant is of niet. Die wil vooral dat de boekhouding goed gedaan wordt en dat de fiscus ver uit de buurt blijft. Accountants denken wel dat ze iets toevoegen, maar ik zou niet weten wat. Alles wat een accountantskantoor doet, kunnen wij ook.”

Helemaal uit de lucht gegrepen is dat niet. Als het gaat om adviesdiensten, moet de accountant overtuigend kunnen aangeven waar zijn meerwaarde ligt ten opzichte van concurrenten.

Het gaat daarbij niet meer alleen om louter financiële vraagstukken. Ook vraagstukken over juridische en personele zaken of over milieuaspecten en subsidies moet hij kunnen oplossen. Op nagenoeg elk terrein is er wel ergens een concurrerend kantoor met meer verstand van zaken.

Partnership

“De accountant is vaak degene waar een ondernemer als eerste heen gaat om een vraagstuk neer te leggen”, zegt Laumans van

Als het gaat om adviesdiensten, moet de accountant overtuigend kunnen aangeven waar zijn meerwaarde ligt ten opzichte van concurrenten.

de ING Bank. “Dat betekent dat er steeds meer momenten komen waarop de deskundigheid van de accountant wordt getest. Wil hij zich als de nummer één in zijn vakgebied handhaven, dan moet hij alle benodigde deskundigheid daartoe in huis halen, of partnerships aangaan. Kies je ervoor alle specialiteiten zelf te beheersen, dan moet je ook de schaal-grootte hebben om de investeringen terug te verdienen.”

In de praktijk is dat moeilijk, meent Laumans. Het komt dan neer op fusie of overname, maar die is doorgaans niet vrij van complicaties. “Je schuift niet zo maar twee middelgrote organisaties in elkaar. Wij verwachten een substantiële consolidatie in de markt.

Maar dat zal niet eenvoudig gaan. Een fusie van twee gelijkwaardige kantoren is doorgaans niet vrij van complicaties. Cultuurverschillen blijken bijvoorbeeld vaak groter en impactvoller dan vooraf ingeschat.” De meeste kantoren zien dan ook meer heil in samenwerking met anderen, soms zelfs met administratiekantoren. Zo is Niehe Lancee toegetreden tot het internationale netwerk RMS, bestaande uit accountantskantoren en adviesbureaus. Daarnaast is er een samenwerkingsverband met Pesman Advocaten en Brouwer & Oudhof Administratieconsulenten.

Paaltje

Ook Jongejan & Partners kiest voor het samenwerkingsmodel, na jarenlang allerlei kleinere kantoren te hebben overgenomen in heel Noord-Holland. In zeven jaar tijd nam het aantal vestigingen toe tot vijftien en groeide het personeelsbestand met vijftig mensen tot 65. “We werken samen met notarissen en advocatenkantoren in de hele provincie”, zegt Adriaan Jongejan. “Daarnaast zijn we lid van de Overnameadviseur, een landelijk netwerk waar allerlei kantoren bij zijn aangesloten. En hier in de regio zit ik met vijf andere kantoren in de Audit Service Holland. Allemaal hebben we hetzelfde probleem: we zijn te klein om de volledige controle te doen

Banken en KvK's: vriend of vijand?

Steeds nadrukkelijker werpen banken zich op als adviseurs van ondernemers. Voor allerlei vraagstukken staat de huisbankier klaar, of het nu gaat om overdracht of om financiering. Ook de kamers van koophandel lijken die rol steeds meer te gaan spelen. Zij hangen hun advies over verkoop of overname van bedrijven steeds duidelijker in de etalage. Toch is het geen broodroof. Banken zijn ondanks hun adviesvaardigheid alleen geïnteresseerd in de verkoop van financiële producten. Hun adviezen zijn louter bedoeld om mkb'ers te interesseren voor financiering of eventueel verzekeringen en worden niet in rekening gebracht. Banken werken soms zelfs samen met accountantskantoren om zo de beste adviezen te kunnen geven die aansluiten bij de financiële producten. Dat doen ook de kamers van koophandel, die zich allesbehalve manifesteren als concurrenten van accountantskantoren. Zo verwijst de website van de Kamer van Koophandel naar BDO en Berk voor wat betreft advies en voorlichting over familiebedrijven.

voor alle bedrijven. Zo hebben wij een netwerk opgebouwd waarmee wij elke vraag van ondernemers kunnen beantwoorden. Dat maakt ons flexibeler. De kracht van een accountantskantoor is te weten hoe ver je je paaltje moet zetten. Bij Philips bijvoorbeeld heb ik niets te zoeken. Maar het is wel heerlijk als we het mkb plus kunnen laten zien wat we in huis hebben.”

Opschuiven

Maar lang niet alle accountantskantoren hebben een toekomststrategie. Die is vooral te vinden bij de middelgrote kantoren. De kleinere hebben hun handen vol aan hun bedrijfsvoering en worstelen met personeelsgebrek. Vechten om de klant staat niet hoog op de agenda. Alle turbulentie wordt dan ook vooral gezien als een soort getijdenwisseling op de markt die nauwelijks verontrustend is. “Het is gewoon een verschuiving”, meent Ruud Winkels van AAC, voormalig accountant van PricewaterhouseCoopers. “Onze dienstverlening wordt breder en wij schuiven op richting het betere mkb-segment. Daar gaan we zelfs concurreren met de big four. Aan de onderkant verliezen we aan de administratiekantoren. Zo schuiven we allemaal een stukje op. Als de economie gaat krimpen, krijgen we weer een andere beweging.” ■