

MKB-KANTOREN VOLGEN INTERNATIONALISERENDE KLANTEN

# Accountants zonder grenzen

De wereld internationaliseert en het mkb gaat daarin mee. Het lijkt erop dat accountants daar een behoorlijke bijdrage aan kunnen leveren. Tussen de 'tip aan de keukentafel' en de eigen vestiging in het buitenland ligt voor de mkb-accountant een (advies)markt die de komende jaren aantrekkelijker zal worden.

TEKST PETER VAN RIETSCHOTEN | BEELD CORBIS

**D**at het midden- en kleinbedrijf wordt gestimuleerd om ook buiten de grenzen de vleugels uit te slaan, is niet zonder reden. Bedrijven die dat doen blijken na verloop van tijd in binnen- en buitenland een sterkere marktpositie te hebben, innovatiever te zijn en hoger te scoren waar het gaat om resultaat en continuïteit. Het is dan ook logisch dat de overheid er veel aan gelegen is om het mkb bij zijn internationalisering te ondersteunen. Dit te meer daar het Nederlandse mkb ten opzichte van de collega-sectoren in andere Europese landen wat betreft internationalisering tot voor enkele jaren een achterstandspositie innam. De internationale activiteiten van kleine en middelgrote bedrijven waren toen minimaal. Mede door stimuleringsmaatregelen van de overheid is daar gaandeweg verandering in gekomen. Eind 2010 kwam de internationalisering van het gehele Nederlandse bedrijfsleven met 52 procent ruim uit boven het Europese gemiddelde (44 procent). Hulp en steun van de overheid zijn er nog steeds, onder andere 'preparezstart' en IPC (InnovatiePrestatieContracten). En uit recent onderzoek van zowel het EIM als de Europese Commissie blijkt dat inmiddels ruim één op de drie Nederlandse mkb-bedrijven op de een of an-

**'ALS ACCOUNTANTSKANTOOR MOET JE ER GEWOON ZIJN, DAN KOMEN DE ONDERNEMERS VANZELF WEL.'**

dere manier actief is in het buitenland. Import en export komen daarbij het meeste voor, het opzetten van een eigen vestiging nog veel minder. Volgens een schatting van het EIM heeft circa 1,5 procent van alle Nederlandse mkb-bedrijven een vestiging in het buitenland.

## DRIE MANIEREN

Niet alleen faciliteiten van de overheid en overkoepelende organisaties dragen bij aan de internationalisering van het mkb. Er zijn ook tal van zakelijke dienstverleners die in deze een substantiële rol vervullen. Niet in de laatste plaats zijn dat de accountants. Daarbij zijn drie manieren te onderscheiden waarop een accountant de (aanstaande) cliënt in zijn of haar buitenlandse activiteit ter zijde kan staan. Ten eerste kan het accountantskantoor diensten verlenen vanuit een eigen buitenlandse vestiging c.q. een lokaal kantoor waarin wordt geparticipeerd. Ten tweede kan het accountantskantoor via zijn relatie met een internationaal samenwerkingsverband van accountantskantoren buitenlandse activiteiten van een Nederlandse cliënt ondersteunen. En ten derde kan een accountantskantoor naast de kernwerkzaamheden de mkb-client ook in en vanuit Nederland van allerlei zakelijke, fiscale en juridische adviezen voorzien.

## ZETJE GEVEN

Het aantal Nederlandse accountantskantoren met een vestiging in het buitenland komt niet boven de tien

## INVESTEREN IN HET BUITENLAND

Van alle Nederlandse mkb-bedrijven heeft in totaal vier procent in de afgelopen drie jaar investeringen gedaan in het buitenland. In het middenbedrijf ligt dit aandeel een stuk hoger dan in het kleinbedrijf (respectievelijk elf en drie procent). Het aantal mkb-bedrijven dat een eigen vestiging heeft in het buitenland bedraagt volgens een ruwe schatting van het EIM circa 1,5 procent, ofwel tienduizend bedrijven. Onbekend is welk percentage daarvan daadwerkelijk operationeel is.



'EEN ACCOUNTANTSKANTOOR MET ÉÉN OF EEN PAAR  
BUITENLANDSE VESTIGINGEN HEEFT VEEL MEER MOGELIJKHEDEN  
DAN NU WORDT GEZIEN.'

## 'ALS JE DE DIENSTVERLENING IN HET BUITENLAND ZELF NIET AANSTUURT, WORDT DE TOEGEVOEGDE WAARDE EEN STUK MINDER.'

uit. De verwachting is wel dat dit aantal de komende jaren gaat stijgen. Enerzijds komen buitenlandse vestigingen tot stand als antwoord op bestaande vragen van cliënten, anderzijds zijn er kantoren die oog hebben voor marktpotenties.

"Een kwestie van inspelen op de vraag." Aldus verklaart Cyril Ermans, mede-eigenaar van Baat accountants en fiscalisten (vijf vestigingen in Limburg) het bestaan van een vestiging in het Belgische Hasselt en het hebben van een partnerkantoor in Duitsland. "Nederlandse cliënten gaan zakelijk de grens over en willen daar de nodige zakelijke ondersteuning hebben die aansluit op wat ze hier in Nederland al hebben. Plus dat er in de loop der jaren steeds meer dga's zijn gekomen die over de grens zijn gaan wonen en daar dan toch weer wat zijn gaan ondernemen."

Ermans is ervan overtuigd dat het hebben van een buitenlandse vestiging in de ogen van de mkb-bedrijven een pre is. "De afstanden hier naar Duitsland en België zijn niet groot, ondernemers gaan al gauw de grens over. Of ze dat doen omdat wij een buitenlandse vestiging hebben, weet ik niet. Ik vermoed wel dat het sommige ondernemers een zetje heeft gegeven."

Ofschoon de vestiging in Hasselt economisch naar tevredenheid draait, zal het Belgische bedrijf van Baat worden uitgebreid. Ermans: "We gaan een overname doen, waardoor we qua bureau meer volume krijgen en boven de kritische omvang uitkomen. We gaan dan richting de tien à vijftien medewerkers. Daarmee worden we een wat steviger marktpartij en kan het dienstenpakket ook beter op de vragen van zowel Nederlandse als Belgische cliënten worden afgestemd."

### NIET PIONIEREN

Ermans geeft aan dat de optie van 'lid van een internationaal netwerk' versus de eigen vestiging natuurlijk is overwogen. "Je moet dan wel een groep vinden waar je

als kantoor bij past. En omdat diverse van die netwerken kantoren alleen op basis van exclusiviteit per regio of land opnemen, duurde het zoeken ons te lang. Een eigen invulling in België was een beter antwoord op de vragen die ons werden gesteld."

Wat betreft de komende jaren verwacht Ermans dat de internationalisering van het mkb een hogere vlucht zal nemen. Accountantskantoren doen er volgens hem goed aan te beseffen dat ze het de ondernemers wel makkelijker kunnen maken, maar dat ondernemers niet op hen gaan zitten wachten. "Als accountantskantoor moet je er dus gewoon zijn, dan komen de ondernemers vanzelf wel. Niet onnodig gaan pionieren in gebieden waar je geen kennis over hebt, wel intensief met goede locals samenwerken. Wat ons kantoor betreft: onze ondernemersvisie sluit goed aan op die van onze internationale mkb-clieënten, dus wij zijn bepaald niet uitgegroeid. Met de Euregionale uitbouw zijn wij nog wel even bezig."

### OUTSOURCING

De T&H Groep (Tewarie & Partners Accountants & Belastingadviseurs) heeft een vestiging in Amsterdam en een in Paramaribo. Ook hier is er sprake van inspelen op vragen en behoeften van ondernemingen die in zowel Nederland als Suriname actief zijn. Directeur-eigenaar Keshwar B. Tewarie vertelt: "Qua technieken, controles en software zijn de beide vestigingen volledig op elkaar aangesloten. Bijkomend voordeel is dat we binnen de groep aan outsourcing kunnen doen. Veel verwerkingen van data laten we plaatsvinden waar dat het goedkoopste kan."

Tewarie is van mening dat de internationalisering van het mkb in de komende jaren sterk gaat toenemen, niet in de laatste plaats door het ontstaan van veel meer buitenlandse vestigingen van accountantskantoren. "Nu is er nog veel te veel sprake van 'onbekend maakt onbemind'. Maar een accountantskantoor met één of een paar buitenlandse vestigingen heeft veel meer mogelijkheden dan nu wordt gezien. Ik denk dat binnen tien jaar de outsourcing van veel meer accountantswerkzaamheden naar landen met lage lonen een normale zaak zal zijn. Dat zal ongetwijfeld met zich meebrengen dat er ook meer mkb-ondernemers de grens over gaan."

### HONGKONG EN SHANGHAI

Adbeco Groep is een misschien niet zo voor de hand liggende combinatie van een Drents kantoor met vestigingen in Hongkong en Shanghai. Vennoot Sjors Nikkels vertelt dat het besluit om naar Hongkong te gaan wel overwogen is geweest. "De vraag was wat je doet met de vragen van cliënten die die kant op gaan. Leid je hun vragen door naar specialisten, met als risico dat je de grip kwijtraakt en wellicht afhankelijk wordt van derden, of durf je de uitdaging aan, zie je als ondernemer

## WELKE LANDEN?

Landen met één of meer vestigingen van kleine Nederlandse mkb-accountantskantoren:

- België
- Duitsland
- Suriname
- Aruba
- Hongkong
- China

'MET EEN NETWERK HEB JE IN FEITE CONTACTEN OVER DE GEHELE WERELD.'

een commercieel succes en zet je een vestiging op? We kwamen op de tweede optie uit en zijn in 2005 in Hong Kong begonnen. Dat is nu een vestiging met controlevergunning (onder lokaal toezicht) en met tien medewerkers. De klandizie vanuit Shanghai was al gauw zodanig, dat we daar nu ook een vestiging hebben. “

### ZELF AANSTUREN

Nikkels is ervan overtuigd dat de twee vestigingen van Adbeco in het Verre Oosten meer ondernemers ertoe hebben gebracht om ook daar actief te worden. “De big four zijn voor hen te duur, zij zijn als cliënt te klein. We zijn aldaar een echt mkb-kantoor, het merendeel van onze cliënten heeft een Nederlandse moeder. Wij zitten daar met eigen mensen, sturen de kantoren zelf aan, het zijn echt vestigingen die bij de Groep horen.” Hij erkent dat de reikwijdte van de twee Aziatische vestigingen minder is dan van een internationaal netwerk van accountantskantoren, maar vindt toch dat eigen vestigingen veel meer toegevoegde waarde hebben. “De theorie van die netwerken is mooi, maar in de praktijk werkt het niet. Simpelweg omdat je de mensen niet kent aan wie je een cliënt overdraagt. Als je de dienstverlening in het buitenland niet zelf aanstuurt, wordt de toegevoegde waarde ervan een stuk minder.”

### NETWERK OMVAT VEEL

Kantoren die onderdeel zijn van een internationaal netwerk zijn er evenwel beduidend meer dan kantoren met een buitenlandse vestiging. Circa twintig procent van de Nederlandse kantoren is bij zo'n netwerk van zelfstandige kantoren aangesloten. Bekende netwerken met leden in Nederland zijn onder andere INAA (International Network of Accountants and Auditors), Polaris International en Kreston International. De reden van aansluiting varieert van 'defensie tegenover de big four', via 'het is een asset' tot 'prima manier om cliënten in het buitenland te ondersteunen'.

Homme Idzerda, directeur van Blömer accountants en adviseurs te Nieuwegein, aangesloten bij Polaris, zegt over deze relatie: “Die maakt ons voor aanstaande cliënten net even aantrekkelijker. We zijn erdoor in staat voor ondernemingen die al een of meer (dochter)vesti-

## ACCOUNTANTSNETWERKEN

**Internationale accountantsnetwerken met kleine Nederlandse mkb-kantoren:**

- INAA (International Network of Accountants and Auditors)
- Polaris International
- Geneva Group International
- GMN International
- Kreston International
- Premier International Associates
- ANTEA
- Nexia International

**Circa tien procent van alle Nederlandse accountantskantoren is aangesloten bij een internationaal netwerk. De kosten (gemiddeld een paar duizend euro per jaar) vormen doorgaans een lagere drempel dan de kwaliteitseisen die aan kantoren worden gesteld.**

### 'WE HADDEN SIMPELWEG GEEN ZIN OM CLIËNTEN DOOR TE STUREN NAAR DE BIG FOUR.'

gingen in het buitenland hebben, de functie te vervullen van groepsaccountant. Startende ondernemers kunnen we via aangesloten kantoren in het desbetreffende land voorzien van de gewenste diensten.”

Een vestiging in het buitenland vindt Idzerda voor een kantoor dat zelf uit één vestiging bestaat 'niet erg handig'. “Je beperkt je dan tot een of twee landen, met een netwerk heb je in feite contacten over de gehele wereld.” Wat betreft de internationalisering van het mkb stelt Idzerda vast dat Blömer - 'een echt mkb-kantoor' - daar wel meer vragen over krijgt, maar dat er van een significante ontwikkeling geen sprake is.

### DEFENSIEF EN OFFENSIEF

Het Amsterdamse kantoor De Keijzer Nipius & Co heeft één vestiging en is aangesloten bij Geneva Group International. Vennoot René de Keijzer geeft aan dat de keuze voor een internationaal netwerk mede is ingegeven uit defensieve overwegingen. “We hadden simpelweg

geen zin om cliënten met buitenlandse activiteiten of ambities door te sturen naar de big four. Wij vinden dat onze cliënten ook elders beter af zijn met kantoren die in meer opzichten vergelijkbaar zijn met het onze. Denk aan kwaliteit, prijs, ambitie, management, professionalisme. Anderzijds is er een offensieve overweging: voor een cliënt die zich in het buitenland wil oriënteren hebben wij de lijntjes al klaar. Desgewenst kunnen wij voor hier en daar een complete set-up aanbieden.”

#### 'GUNNEN OVER EN WEER'

Over vestigingen in het buitenland zegt De Keijzer: “Het buitenland is erg groot. Daar komt bij: wij hebben in Nederland genoeg te doen, een vestiging elders heeft vaak te weinig volume en het zelf in control blijven kost meer dan het oplevert.” Waar hij nog aan toevoegt dat het internationale netwerk door ‘gunnen over en weer’ economische en commerciële *opportunities* oplevert, iets dat met een eigen vestiging volgens De Keijzer niet of nauwelijks voorkomt.

Over de (betere) rol die accountantskantoren met een internationaal netwerk zouden kunnen hebben voor het mkb dat de grens over wil, suggereert De Keijzer: “Kantoren kunnen beter presteren waar het gaat om het verstrekken van kennis en het helpen van een cliënt bij de voorbereiding en de stap zelf.

Ten tweede - een bijkomstigheid, maar wel een interessante - kunnen kantoren beslist meer doen op het gebied van deal- en match-making, dus cliënten helpen bij het vinden van de juiste contacten.”

#### VAN TIP TOT ADVIES

Er zijn tientallen kantoren die in de naamstelling de aanduiding ‘accountants en adviseurs’ voeren. Voor zover het gaat om mkb-kantoren die ook cliënten hebben met buitenlandse activiteiten, is de bijdrage aan die internationalisering in diverse opzichten gevarieerd. Het adviesterrein kan zich beperken tot het beantwoorden van de vraag hoe de administratie moet worden gevoerd en waar aan welke regelgeving moet worden voldaan. Het kan echter ook gaan om adviezen op allerlei andere terreinen - juridisch, fiscaal en salaristechisch, commercieel, marketing, organisatiestructuur enz.

Ook de vorm kan verschillen. Niet zelden worden de adviezen gegeven in informele ‘benen op tafel’-sessies in het verlengde van of naast de eigenlijke accountantswerkzaamheden - ‘de accountant die kind aan huis is en soms wat tips en

suggesties heeft’. Vaak ook echter vormen de adviezen een apart zakelijk relatie traject tussen kantoor en cliënt, waarvoor facturen worden gestuurd.

#### MARKT EN EIGEN ONDERNEMINGSGEEST

Uit een beperkte rondgang langs tien kleine mkb-kantoren met internationale cliënten blijkt dat de bijdrage van dit soort kantoren aan de internationalisering van het mkb enerzijds afhangt van lokale (markt)omstandigheden en anderzijds van de eigen ondernemingsdynamiek.

Het kantoor Dekkers RA Accountant & Adviseur in Blokker (Noord-Holland) bijvoorbeeld heeft een goedlopende praktijk met praktisch alleen regionaal opererende ondernemers. Internationalisering is geen issue, het kantoor houdt zich daar derhalve niet mee bezig. Hulshof Kroonen & Groen accountants en adviseurs in Rosmalen heeft wel internationale mkb-clieënten. Verder dan enkele fiscale en financiële adviezen “vanuit Nederlands perspectief” gaat hun dienstverlening niet. Daarbij wordt de beleidslijn gevolgd van “vragen die we niet kunnen beantwoorden besteden we uit”. Afhankelijk van de vraag (van cliënten die de grens over willen) zal het kantoor zijn dienstverlening aanpassen.

#### TOENEMEND ANIMO

Vliegen Accountants & Consultants in Roermond is het kleine mkb-kantoor (vier medewerkers) van Harrie Vliegen. Met name door de ligging van het kantoor (tien kilometer vanaf Duitsland en vijftien naar de Belgische grens) heeft het kantoor veel mkb-clieënten met buitenlandse activiteiten en kent het kantoor een levendige en veelzijdige adviespraktijk.

Vliegen: “Daarin komen vragen op tafel over de bedrijfsvorm, over waar welke salarissen het beste kunnen worden betaald, over de btw. Desgevraagd maken we voor ondernemers met buitenlandplannen eerst een oprichtingsanalyse, zodat ze weten waar ze zoal op moeten letten en waar ze aan moeten voldoen.”

Volgens Vliegen is het animo bij mkb-ondernemers om de grens over te gaan aan het toenemen en direct in verband daarmee neemt ook de ondersteuningsvraag van die ondernemers aan de accountants toe. “Er is een duidelijke groei markt voor het kleine accountantskantoor dat kennis van zaken heeft.”

#### MEEGROEIEN

En als die kennis er onverhoopt toch niet is? Vliegen: “We hebben een technische relatie met Extendum en we hebben in België en Duitsland de nodige deskundige samenwerkingscontacten.”

Zich aansluiten bij een internationaal netwerk van accountantskantoren heeft volgens Vliegen voor zijn kantoor geen toegevoegde waarde. “Met wat we zelf kunnen en samen met ons eigen zakelijke netwerk kunnen we onze internationale mkb-clieënten prima ondersteunen. Als we ervoor zorgen dat we met die cliënten meegroeien, dan zullen we aan de verdere internationalisering ons steentje blijven bijdragen.” □



**'SAMEN MET ONS EIGEN ZAKELIJKE NETWERK KUNNEN WE ONZE INTERNATIONALE MKB-CLIEËNTEN PRIMA ONDERSTEUNEN.'**