

Accountants- en administratiekantoren: omzetgroei in advisering zet door

Het blijft nog steeds goed gaan met de branche. Accountants-, administratie- en belastingadvieskantoren, aangesloten bij NOAB en Fiscount, laten een omzetgroei zien van 7,5%. Vooral de omzet in advisering neemt sterk toe, terwijl die in administratieve dienstverlening afneemt. We zien ook weer forse investeringen in ICT, waarvan de kosten met 7% toenamen, terwijl de totale kosten maar 3% stegen. En er is geïnvesteerd in personeel, waardoor het aantal fte steeg met 6,5% met een gelijkwaardige stijging in de personeelskosten. Het resultaat vóór managementbeloning steeg met 7,5%.

Het aantal kantoren dat onvoldoende resultaat voor managementbeloning behaalt om per fte management € 60.000 te verdienen, is gedaald. Vorig jaar was dit aan de orde bij 32% van de kantoren, nu is dat nog maar bij 27% het geval. Het grootste deel van de omzet wordt nog steeds gehaald uit administratieve dienstverlening en het samenstellen van jaarrekeningen, maar er is een beginnende kentering zichtbaar naar de omzet uit advisering.

Het gemiddelde kantoor

Het gemiddelde kantoor (op basis van 364 deelnemers) heeft in 2018 een omzet van € 508.000 en is 5,9 fte groot, waarvan 1,5 fte eigenaar/vennoot/aandeelhouder. Het gemiddelde kantoor heeft in totaal € 164.000 aan resultaat vóór managementbeloning. Het gemiddelde kantoor investeert € 27.000 (6% van de omzet) in ICT en € 206.000 (46% van de omzet) in personeel. Het gemiddelde kantoor keert € 123.000 uit aan haar eigenaren.

Samenstelling omzet

Het grootste deel van de omzet (in totaal 61%, tegen 65% in het onderzoek van 2018) wordt nog steeds behaald met administratieve verwerkingen en samenstellen van jaarrekeningen. Maar het aandeel in de omzet neemt af ten gunste van de omzet uit advisering. De omzet uit het verzorgen van aangiften en de loonadministratie bedraagt 19%. De omzet advisering omvat inmiddels 17% van de omzet. Het totale deel van de omzet dat valt onder de administratieve taken, komt daarmee uit rond 81%. Langzaam maar zeker neemt de advisering een belangrijker rol in.

Declarabiliteit

De declarabiliteit blijft stabiel op 75%. De omzet per medewerker stijgt licht, met 3,5%. Voor de deelnemers van 2019 komt deze uit op € 87.000. De verschillen tussen groepen van gelijke omvang zijn echter groot. Kantoren met maximaal 1 fte en boven de 15 fte behalen de hoogste omzet per fte van meer dan € 93.000. Kleine kantoren met 1 tot 2 medewerkers behalen € 67.000 omzet per medewerker en vanaf 3 medewerkers zit de omzet per medewerker al op € 83.000. De kosten per medewerker bij grotere kantoren zijn natuurlijk ook hoger dan bij kleinere kantoren. Het resultaat voor managementbeloning is het hoogst bij eenpitters. Gemiddeld halen zij een resultaat per medewerker van € 68.000. Kantoren vanaf 16 medewerkers behalen slechts een gemiddeld resultaat van € 21.000 per medewerker. Het resultaat per kantoorhouder is bij grotere kantoren echter veel hoger dan bij kleinere.

Resultaat

In de benchmark zijn er 364 kantoren die de financiële gegevens over 2018 hebben ingevuld. 27% daarvan behaalt een omzet per fte van hoger dan € 100.000, gemiddeld € 117.000. Het resultaat exclusief managementbeloning is dan ook significant hoger dan bij kantoren met minder dan € 100.000 omzet per medewerker, tot wel een factor 3.

Prijsstelling

Qua prijsstelling zien we dat het hanteren van een uurtarief nog steeds gebruikelijk is, vooral bij de grotere kantoren. Net als vorig jaar wordt dit gecombineerd met vaste prijzen, value pricing en abonnementen. 25% van de kantoren hanteert één prijsmodel, waarvan meer dan de helft op uurbasis. 32% van de kantoren hanteert 2 prijsmodellen, met overwegend uurtarieven als basis in combinatie met vaste prijzen of abonnementen. Dat betekent dat 43% meer dan twee prijsmodellen hanteert. 75% van de kantoren hanteert een vorm van een vaste prijs, waarbij in 18% van de gevallen geen uurtarieven eraan worden gehanteerd.

Aantal medewerkers

Het aantal medewerkers inclusief eigenaren dat in 2019 werkzaam is bij de 410 kantoren die deze vraag hebben ingevuld, is 2.255, een gemiddelde van 5,5 fte. Dit is een stijging van 2,5%.

ICT-ontwikkelingen

Qua ICT-ontwikkelingen zien we dat steeds meer kantoren investeren in automatisering via scan, herken en boeken. Inmiddels heeft ruim de helft van de kantoren (65%) dit uitgerold bij haar klanten en is 11% daarmee bezig. Boekhouden in de cloud wordt al door 84% van de kantoren gebruikt. Nieuwe vormen van dienstverlening, zoals data-analyse, benchmarking en KPI-dashboard ontwikkelen zich gestaag. 25% van de kantoren heeft inmiddels KPI-dashboards geïmplementeerd en nog eens 17% zal dat dit jaar of volgend jaar doen. Van de kantoren stelt 85% tussentijdse cijfers op voor haar klanten. Het grootste deel (68%) doet dit per kwartaal.

Branche ontwikkelt zich sterk

Het gemiddelde kantoor groeit qua omzet en resultaat vóór managementbeloning met 7,5%. Ten opzichte van vorig jaar is het percentage kantoren dat minder dan € 60.000 per kantoorhouder verdient, gedaald van 32% naar 27%. Bovendien lukt het om personeel aan te trekken en meer omzet te halen uit advisering.

Kantoren investeren sterk in automatisering, ook in automatisering van activiteiten met een extra toegevoegde waarde, zoals kpi-rapportages. Het administratieve werk prevaleert nog sterk, maar kalft wel af. Al met al ontwikkelt de branche zich sterk en is zij bezig met het leveren van meer toegevoegde waarde aan de klant. En dat werpt zijn vruchten af.

Van de 1534 leden van NOAB en Fiscount gezamenlijk, doen er 410 aan de benchmark mee (27%), waarvan 364 met financiële cijfers (24%). Dit is representatief genoeg om uitspraken te doen over de gehele branche.

De Benchmark Kantoorcijfers is de succesvolle branche-brede benchmark voor accountants-, administratie- en belastingadvieskantoren, aangesloten bij Fiscount en NOAB. Fiscount en NOAB voerden de benchmark dit jaar voor de 9^e keer gezamenlijk uit. Doel van de benchmark is om de aangesloten kantoren te voorzien van relevante vergelijkingsinformatie:

- voor inzicht in de eigen cijfers; en
- voor uitzicht op verbetering.

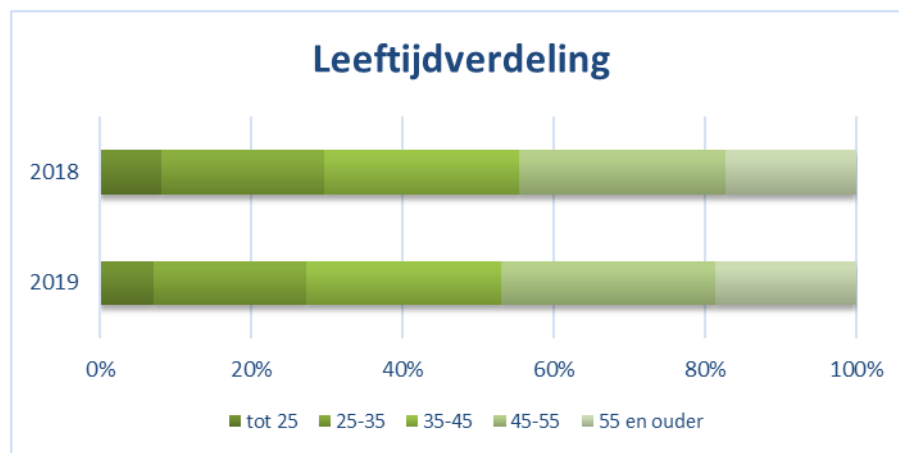
De benchmark wordt uitgevoerd met behulp van online benchmarksoftware van Compare 2 Compete.

Accountants-, administratie en belastingadvieskantoren, aangesloten bij NOAB en Fiscount, blijven groeien in aantal medewerkers, omzet en resultaat.

In 2019 hebben 410 kantoren, aangesloten bij NOAB en/of Fiscount, deelgenomen aan de 9^e editie van de Benchmark Kantoorcijfers. De benchmark geeft inzicht in de kantoorexplotatie, tarieven en ontwikkelingen. Bij deze kantoren werken 2.855 mensen en 2.255 fte (gemiddeld 5,5 fte per kantoor), inclusief kantoorhouders/eigenaren. Van de 410 kantoren heeft 364 de resultatenrekening ingevuld. De totale omzet over 2018 van deze 364 kantoren is circa € 185 mln. De benchmark geeft inzicht in de verschillen tussen kantoren van diverse grootte en regionale ligging, gehanteerde tarieven, medewerkers, kosten en omzet.

Personeelsbestand

Deelnemers die zowel in 2019 als in 2018 hebben meegedaan (211 kantoren) laten een groei in aantal medewerkers zien van 2,5%. Net als vorig jaar zien we bij hen een lichte veroudering van het personeelsbestand naar medewerkers vanaf 45 jaar.



Tarieven

Qua tarieven zien we in 2019 dat de kantoren diverse prijsmethodieken tegelijkertijd gebruiken. Ongeveer 60% maakt nog gebruik van tarieven op uurbasis, waarbij grotere kantoren meer op tarieven per functie zitten en kleinere meer op tarieven per activiteit. Vaste abonnementsprijzen worden door 35% van de deelnemers gehanteerd. Opvallend is dat 46-60% van de kantoren met meer dan 10 medewerkers value pricing als prijsmodel hanteert, terwijl dat bij de andere kantoren slechts tussen de 20% en 40% wordt gehanteerd.

Net als voorgaande jaren werken grotere kantoren gemiddeld meer op basis van een uurtarief dan kleinere kantoren, die vaker aangeven dat zij werken met vaste prijsafspraken en abonnementen.

Accountants, belastingadviseurs en kantoorhouders hebben de hoogste minimum- en maximum-tarieven, tussen € 90 en € 123. Deze tarieven liggen zo'n 3% hoger dan vorig jaar. Voor fiscale medewerkers worden tarieven tussen € 72 en € 87 gevraagd. Voor assistent-accountants en loonmedewerkers worden tarieven tussen € 64 en € 79 gehanteerd. Aangiftemedewerkers en secretariële medewerkers leveren € 50 tot € 61 per uur op. Opvallend is dat grotere kantoren hogere tarieven per functie rekenen dan kleinere kantoren, m.u.v. administratief en secretarieel personeel, waarvoor vergelijkbare tarieven gelden.

Qua activiteiten zien we dat de hoogste tarieven worden gevraagd voor fiscale en overige advisering. (€ 83 - € 103), vergelijkbaar met vorig jaar. De laagste tarieven worden gevraagd voor administratieve dienstverlening (€ 53 - € 66). Ook hier hanteren de grotere kantoren hogere tarieven voor fiscale en overige advisering.

Exploitatie

Van de 410 deelnemers hebben 364 deelnemers de omzet- en kostengegevens over 2018 ingevuld, met bijbehorend aantal medewerkers. Dat maakt de benchmark representatief. Hiervan ziet het gemiddelde kantoor er als volgt uit:

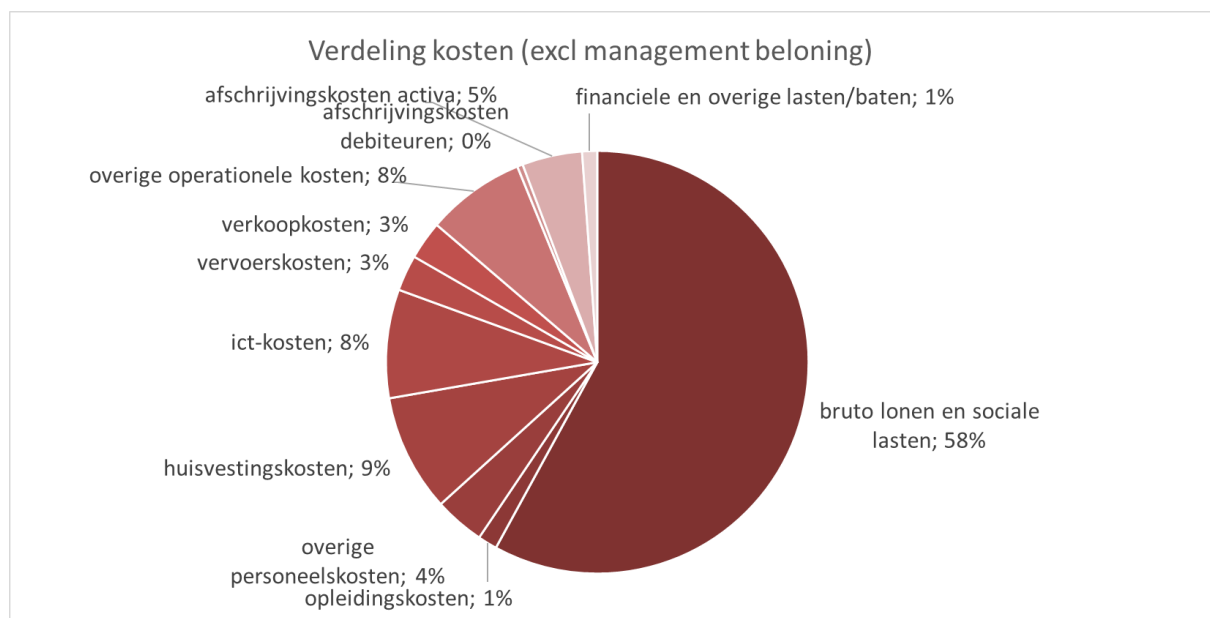
Aantal medewerkers (fte):	5,5		
	In euro	in euro/fte	in % omzet
Netto omzet:	508.000	87.400	100%
Bruto marge:	490.000	84.400	97%
Personeelskosten (ex kantoorhouders):	206.000	35.200	41%
Huisvestingskosten:	29.000	5.000	6%
ICT-kosten:	27.000	4.600	5%
Vervoerskosten:	9.000	1.500	2%
Verkoopkosten:	10.000	1.600	2%
Overige operationele kosten:	25.000	4.200	5%
Afschrijvingen:	16.000	2.700	2%
Totale operationele kosten:	322.000	54.800	63%
Financiële baten en lasten:	3.000	800	1%
Totale kosten vóór managementbeloning:	325.000	55.600	64%
Resultaat vóór managementbeloning:	165.000	28.200	33%

Per kantoorhouder is het resultaat vóór managementbeloning € 105.200. Dit is vergelijkbaar voor IB-ondernemingen en voor Vpb-ondernemingen, omdat de managementbeloning nog niet is meegenomen (die zit bij IB-ondernemingen niet in het resultaat maar bij Vpb-ondernemingen wel).

Voor de beoordeling van de ontwikkeling van omzet en kosten van 2017 naar 2018 is het belangrijk om te kijken naar de groep deelnemers die in beide perioden deze gegevens hebben ingevuld. Dat zijn er in totaal 191. Dit noemen we het panel.

Bij het panel zien we een stijging van personeelskosten van 8%, terwijl het aantal personeelsleden met 6,5% stijgt. Dit zou erop kunnen wijzen dat de gemiddelde lonen met 1,5% zijn gestegen.

De ICT-kosten stijgen met 11%. Dit past bij de ontwikkelingen in investeringen in kantoorautomatisering, zoals scan- en herkensoftware en boekhouden in de cloud.

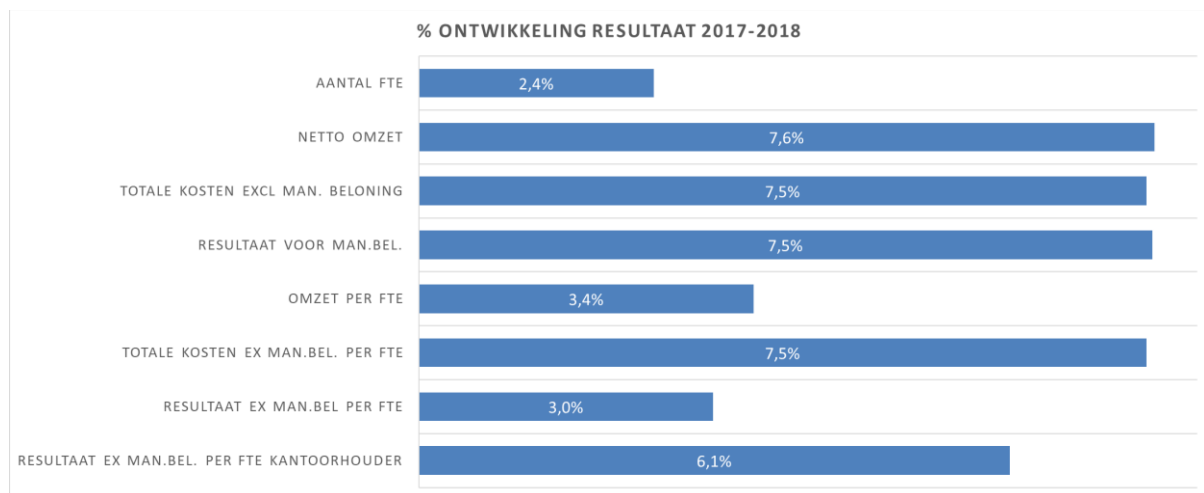


De omzet van de kantoren in het panel, stijgt met 7,5%. De operationele kosten stijgen met 7,3%. Doordat de omzet meer stijgt dan de kosten, stijgt de operationele winst, in totaal met 8%.

Resultaat

Het resultaat vóór managementbeloning stijgt met 7,5%. Het resultaat na managementbeloning stijgt met 26%. De omzet blijft sterker stijgen dan de kosten, met navenant effect op het resultaat.

Per kantoorhouder is het resultaat exclusief managementbeloning gestegen met 6% ten opzichte van 2017.



Omzet naar activiteiten

Qua verdeling van de omzet naar activiteiten geven 273 deelnemers in 2019 hier een opgave van. 61% van de omzet over 2018 komt uit administratieve dienstverlening en samenstellen jaarrekening, 17% uit fiscale en overige advisering. Er is weinig verschil te zien in de omvang van kantoren, met uitzondering van kantoren met meer dan 15 medewerkers. Daar maakt administratieve dienstverlening en samenstellen jaarrekening slechts 52% uit van de omzet en fiscale en overige advisering 25%.

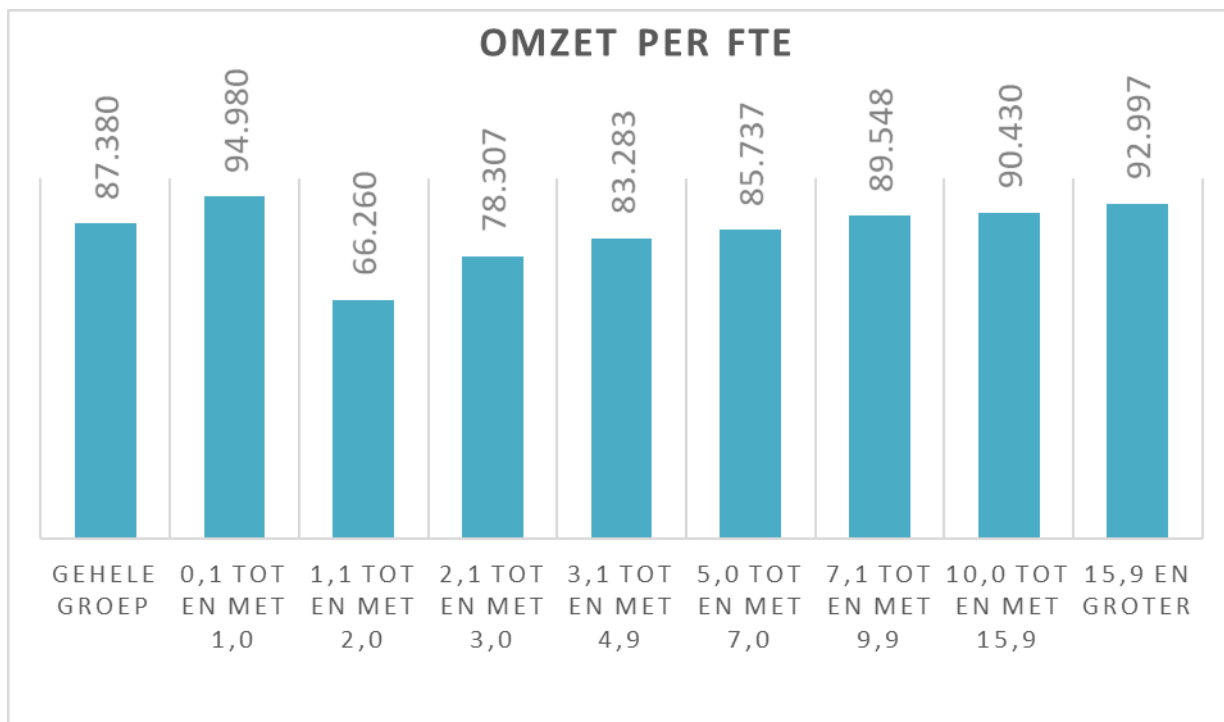
Als we kijken naar de deelnemers die de omzet per activiteit zowel vorig jaar als dit jaar hebben ingevuld (146 deelnemers), dan zien we een toename van de omzet uit fiscale en overige advisering van 11% en een daling van de omzet uit administratieve dienstverlening en samenstellen jaarrekening van 7%

Kengetallen

Kengetallen maken dat meerdere kantoren eenvoudig met elkaar kunnen worden vergeleken. Omzet per fte is een belangrijk kengetal dat de productiviteit per medewerker laat zien. De gemiddelde omzet per fte (in 2018) van de deelnemers in 2019 bedraagt € 87.400.

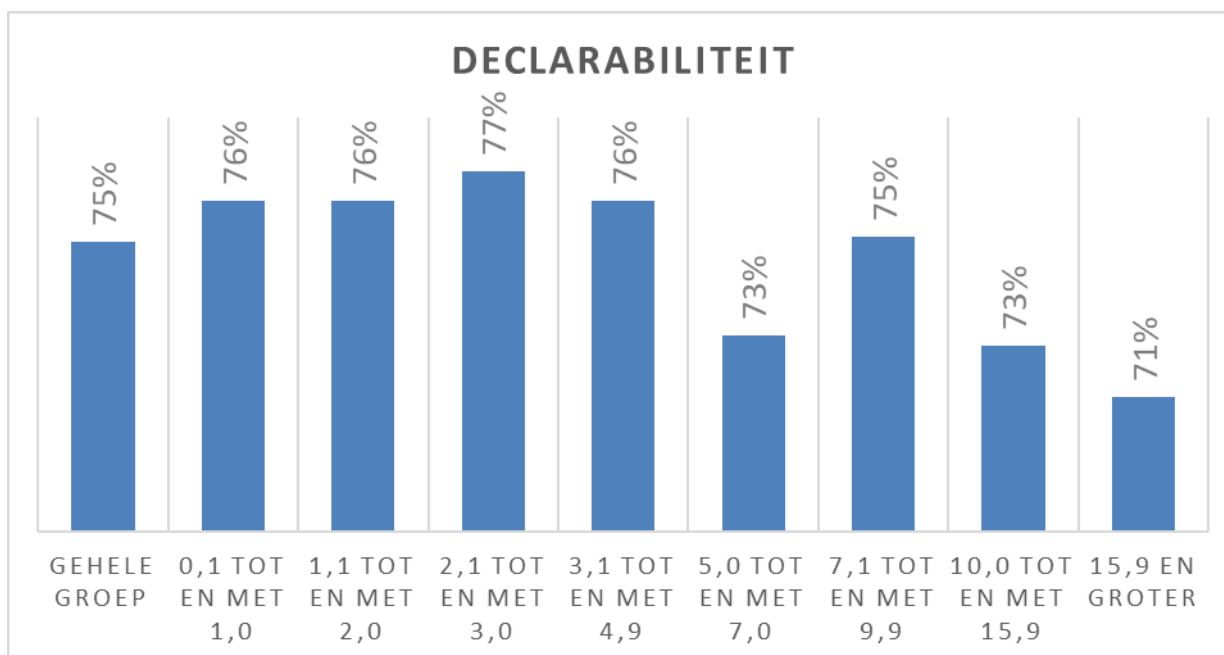
De kantoren die 2019 en 2018 hebben ingevuld laten een stijging van de omzet per medewerker zien van 3,4%. Dit komt door een sterkere omzetstijging dan de stijging van het aantal medewerkers. Ook is het percentage declarabiliteit gestegen.

De omzet per medewerker neemt toe met een toenemende omvang van het kantoor, met uitzondering van de eenpitters. Zodra zij echter iemand aannemen, daalt de omzet per medewerker. Naarmate de kantoren groter worden, stijgt de omzet per medewerker.



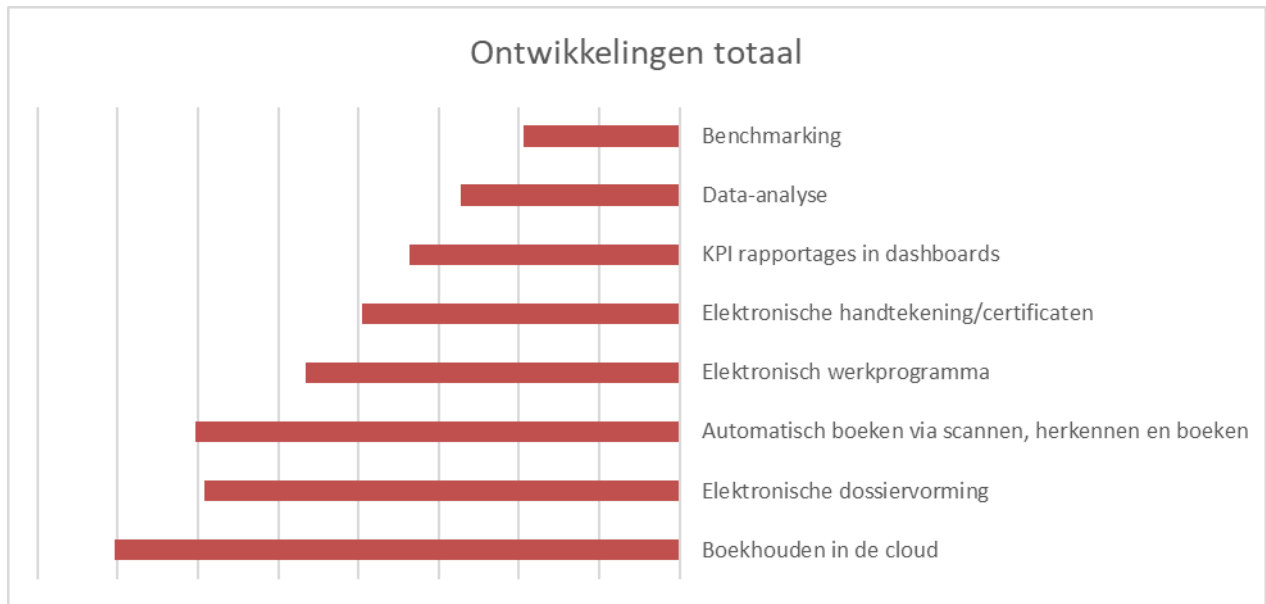
Declarabiliteit

De gemiddelde declarabiliteit ligt op 75%. Vergeleken met vorig jaar is dit iets hoger (+3%), waarbij opvalt dat vooral kantoren met minder dan 5 medewerkers een duidelijke groei laten zien. Grotere kantoren - vanaf 5 medewerkers - scoren over het algemeen lager op productiviteit, maar de verschillen zijn klein.



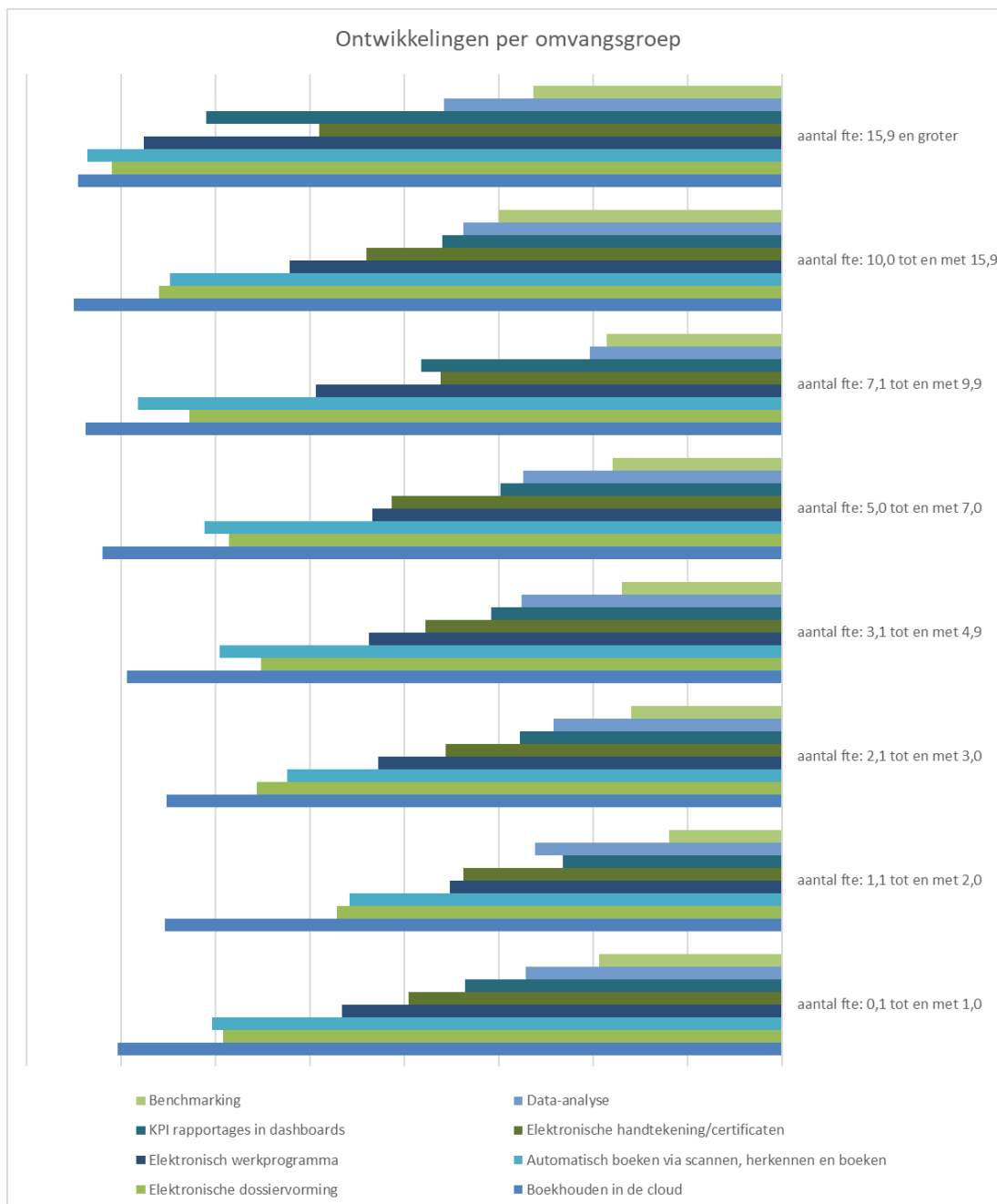
Ontwikkelingen

Ook dit jaar hebben we aan de kantoren ten aanzien van 8 innovatieve ontwikkelingen gevraagd om aan te geven hoe ze hiermee omgaan, variërend van 'heb ik bij klanten uitgerold' (1) tot 'Ben ik niet actief mee' (5).



Het beeld van deze ontwikkelingen is vergelijkbaar met het beeld van vorig jaar. De ontwikkelingen die vorig jaar al hoog stonden (boekhouden in de cloud, productiviteitsverhogende ontwikkelingen), staan op hetzelfde niveau, met uitzondering van scan- en herken software, dat meer is gegroeid dan de rest. Kantoren zijn nog steeds bezig om hun processen te optimaliseren, waardoor meer tijd wordt overgehouden voor advieswerkzaamheden en voor overige dienstverlening met meer toegevoegde waarde voor klanten, zoals dashboards, data-analyse en benchmarking.

Het is niet vreemd dat de grotere kantoren vooroplopen in deze ontwikkelingen. Zij beschikken over het algemeen over meer middelen om te investeren in ICT.



Opstellen tussentijdse cijfers

Zo'n 85% van de kantoren heeft het maken van tussentijdse cijfers als onderdeel van de dienstverlening. Dit is vergelijkbaar met vorig jaar. Er is een relatie met de omvang van het kantoor: hoe meer medewerkers, des te vaker worden tussentijdse cijfers opgesteld als onderdeel van de dienstverlening. Over het algemeen gaat het dan om kwartaalcijfers, maar hoe groter het kantoor, des te vaker zien we het opstellen van maandcijfers.

Software

Vier van de tien kantoren gebruiken een vorm van adviessoftware als hulpmiddel bij de advisering van cliënten. Vaak betreft dit managementinformatie/dashboards, soms met bijvoorbeeld prognosemogelijkheden.

Hoe communiceert u met uw klanten

Vrijwel iedereen e-mailt en belt met cliënten of spreekt ze in persoon. Ruim de helft van de kantoren communiceert nog per post met de cliënt, denk o.a. aan papieren nieuwsbrieven. Dit zijn vooral de grotere kantoren. Ook maken grotere kantoren vaker gebruik van een portal, hun website of social

media.

Het valt op dat meer dan 60% van de deelnemers aangeeft via Whatsapp met cliënten te communiceren, waarbij we zien dat kleinere kantoren hier meer gebruik van maken dan grotere kantoren.

Strategisch plan

Een derde van de deelnemers heeft een schriftelijk beleidsplan geformuleerd, terwijl dit bij grotere kantoren meer dan de helft is. Dat is een veel hoger percentage dan het percentage dat in eerdere jaren uit officieuze, minder omvangrijke steekproeven bij kantoren naar voren kwam. Wellicht heeft dit te maken met de veranderingen op het gebied van ICT en de samenstelling van de dienstverlening die momenteel in de sector spelen.

Verdere analyse

Dit rapport bevat de informatie van de benchmark 2019, waarbij financiële gegevens zijn gevraagd over 2018. Er is op hoog niveau een analyse gegeven van een breed algemeen beeld.

Maakt u gebruik van de online Benchmark Kantoorcijfers? U heeft dan de beschikking over een uitgebreid rapport, waarmee u uw eigen cijfers kunt vergelijken met die van voor u interessante referentiegroepen.

Nog deelnemen?

Het is nog steeds mogelijk om deel te nemen aan de Benchmark Kantoorcijfers. Hiervoor zal een kleine vergoeding worden gevraagd. Neem hiervoor contact op met NOAB of Fiscount.