

## ABN Amro-Sectorvisie accountantskantoren: omzet blijft dalen, maar tempo neemt af

**In 2014 leefde de Nederlandse economie weer op. Niettemin daalde de omzet van accountants voor de vijfde keer op rij. Wel nam het tempo van daling af.**

In 2014 leefde de Nederlandse economie weer op. Niettemin daalde de omzet van accountants voor de vijfde keer op rij. Wel nam het tempo van daling af.

Dit blijkt uit de sectorvisie accountantskantoren van ABN Amro. Niet alleen de conjunctuur maar ook structurele factoren hebben invloed op de omzet. Zo zijn afnemers de jaarrekening en wettelijke controles steeds meer als een verplichte standaarddienst gaan zien die zo laag mogelijk geprijsd moet zijn. Die focus op een lage prijs had niet alleen een ongunstige werking op de omzet maar ook op de kwaliteit wat het imago van de accountant schade toebrengt.

Om de tariefdruk te pareren moest de efficiency omhoog. De branche ging daartoe over tot het digitaliseren en automatiseren van het werk. Hierdoor nam het volume aan menselijk handelen en daarmee het personeelsbestand af. Ook schakelen middelgrote en grotere kantoren in toenemende mate zelfstandige accountants in; bijvoorbeeld in tijden van piekbelasting. Bijkomende voordelen van een schil van flexibele krachten zijn het meebewegen met de markt en een grotere wendbaarheid in de personele sfeer. Verder nam de samenwerking, al dan niet via een fusie of overname, toe. Door een grotere schaal krijgen investeringen, zoals in ICT, een groter draagvlak.

### Kerncijfers

- 0,7 procent bedroeg de omzetsdaling in 2014. Daarmee kwam de daling voor het eerst sinds 2010 onder de 1 procent.
- 6 procent lager was de omzet in 2014 ten opzichte van de piek in 2009. De omzet daalde jaar op jaar sinds 2010. Het duurt nog jaren voordat het omzetsniveau uit 2009 wordt bereikt.
- 115 fusies en overnames waren er in 2013. In de periode 2007 – 2013 nam het aantal fusies en overnames trendmatig toe. In deze periode is het aantal fusies en overnames met 130 procent gestegen.

### Diensten met hogere marges

Behalve het nemen van efficiëncymaatregelen breiden accountants hun dienstenpakket uit naar diensten die een hogere marge bieden dan de standaarddiensten. Kantoren richten zich bijvoorbeeld meer op juridisch dienstverlening, strategische adviezen, bedrijfsvergelijkingen, data-analyses, werkkapitaalbeheer en cashflow prognoses. Het aandeel van advies in de omzet van de kleinere en regionale accountants groeit echter mondjesmaat.

Omdat de omzet de laatste jaren minder snel daalde dan het aantal werknemers, steeg de arbeidsproductiviteit. In combinatie met overige efficiëncyverbeteringen is de branche er redelijk in geslaagd om het bedrijfsresultaat in procenten van de omzet op peil te houden.

### Rol van trusted advisor vergt andere competenties

Het tempo van economisch herstel neemt toe de komende jaren. Dit stimuleert de vraag naar accountantsdiensten. De druk op het tarief van standaarddiensten houdt echter aan. Om de marge in ieder geval op peil te houden moet de efficiency verder omhoog. Problematisch hierbij is dat juist vanwege de structurele prijsdruk een deel van het margevoordeel naar de afnemer moet worden geschoven via een prijsverlaging. Tegelijkertijd heeft de branche het voornemen geuit om de kwaliteit van de standaarddiensten weer op het oude vertrouwde hoge niveau te brengen. Dit kan niet bereikt worden zonder een kostenverhoging.

Kantoren zullen daarom aan hun verdienmodellen blijven sleutelen. Daartoe behoort zeker het toevoegen van diensten met een hoge toegevoegde waarde. De beste garantie hiervoor is de *trusted advisor* van de klant te worden. Dat is voor de accountant echter een grote uitdaging. Deze rol vergt namelijk de nodige investering in competenties van de accountant. Kennis van de klant en de branche waarin deze actief is, commerciële vaardigheden, een proactieve houding, analysevaardigheid, empathisch vermogen en *intimacy* moeten goed ontwikkeld zijn om met succes de rol

van *trusted advisor* te spelen.

Het ontwikkelen van nieuwe verdienmodellen, het verhogen van de efficiency en het verbeteren van de kwaliteit van standaarddiensten vergt investeringen in menskracht, ICT en de organisatie. Om die investeringen beter te laten renderen kan het voor een accountantskantoor noodzakelijk zijn om de schaal te vergroten via samenwerking, een overname of een fusie. Uiteindelijk voorziet ABN Amro op de korte termijn een beperkte stijging van de omzet en een lichte toename van het rendement.

## Zzp'ers, omzet en tariefontwikkeling

### Aandeel van zzp'ers is fors

- Het totale aantal accountantskantoren steeg in de periode 2007- 2014 met 7.835 tot 29.480. Met een toename van 7.555 kwam het overgrote deel voor rekening van kantoren met één werknemer oftewel zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). Inmiddels is het percentage zzp'ers toegenomen van 73 procent in 2007 tot bijna 79 procent in 2014.
- De groei had mede te maken met het voor zich zelf beginnen door accountants die vanwege de economische crisis en de verhoging van de arbeidsproductiviteit overbodig werden.
- Voor het kwaliteitsimago van de branche is het van groot belang dat de zzp'er zijn kennis en vaardigheden bijhoudt. Accountantskantoren die gebruik maken van zzp'ers staan voor de uitdaging om de kwaliteit van de zzp'er te monitoren en te borgen.

### Omzet accountancy daalt door volumeverlies

- Sinds 2010 is de omzet in de accountantsbranche alleen maar afgenomen. De krimp werd tot en met 2013 puur en alleen veroorzaakt door een daling van het volume. In 2014 daalde ook de prijs, en wel sterker dan het volume.
- Het volume werd niet alleen geschaad door een verminderde vraag als gevolg van de economische recessie. Door automatisering en digitalisering is ook de hoeveelheid werk en het aantal arbeidskrachten gedaald.

### Tariefontwikkeling advisering valt tegen

- De tarieven voor standaardwerkzaamheden, zoals de samenstelpraktijk, dalen structureel. Op deze diensten kunnen kantoren zich moeilijk van concurrenten onderscheiden. De inzet van ICT moet hier voor efficiënte processen zorgen. Ook de prijzen van auditwerkzaamheden staan onder druk. Klanten vragen om meer transparantie in tariefopbouw en bestede tijd.
- Bij advisering is het de kunst om de toegevoegde waarde aan te tonen. Gezien het verloop van het tarief voor advisering lijkt dit maar moeilijk te lukken. Dit heeft mede te maken met de omstandigheid dat de rol van *trusted advisor* nog niet goed van de grond komt.

## Deel dit artikel

f in  

## GERELATEERD



NIEUWS | 19 oktober 2021

### **Lichte omzetstijging Flynth in 2020**

[De omzet van Flynth is in 2020 met 1 procent gestegen naar 14,3 miljoen euro. De extra omzetgroei die het accountants- en advieskantoor hoopte te noteren voor accountancy... →](#)



NIEUWS | 06 oktober 2021

### **Benchmark Kantoorcijfers: sterke groei omzet en resultaat, veel vacatures**

Accountants-, administratie- en belastingadvieskantoren, aangesloten bij NOAB en Fiscount, behaalden in 2020 7 procent meer omzet en 35 procent meer resultaat dan... →

---

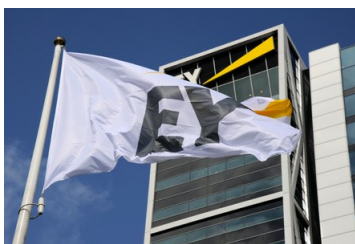


NIEUWS | 01 oktober 2021

### **SRA-kantoren: omzet en winst gestegen ondanks moeilijke omstandigheden**

De groei van de netto-omzet van SRA-accountantskantoren is in 2020 ten opzichte van 2019 met 5,4 procent gestegen. De toename van de totale kosten bedroeg 4 procent... →

---



NIEUWS | 30 september 2021

### **Lichte omzetsdaling EY in 'uitdagend coronajaar'**

Accountants- en adviesorganisatie EY Nederland heeft in het boekjaar 2020/2021 een omzetverlies geleden van 0,5 procent. De winst steeg echter met 10,9 procent. →

---



NIEUWS | 28 september 2021

### **1,6 procent omzetsijting Deloitte Nederland**

Deloitte Nederland heeft over het boekjaar 2020/2021 een omzet gerealiseerd van 1,03 miljard, een stijging van 1,6 procent. Een van de grote uitdagingen voor de... →

---