

'Je moet beslist benzine

Accountants hebben soms bijzondere klanten of specialisaties. In deze elfde aflevering: de automobielbranche.

ADRIE BOXMEER

Oorspronkelijk was Dealer Accountants Service (DAS) onderdeel van Pons Automobielhandel, importeur van VW en Audi. Het betekende dat men voornamelijk werkte voor dealers van beide Duitse automerken. Maar die tijd is voorbij. Want nadat DAS was verzelfstandigd, werd men ook voor andere merken actief. Inmiddels is het kantoor al weer tien jaar onderdeel van Alfa Registeraccountants in Nijkerk dat tot de Alfa Adviesgroep behoort. In Nijkerk werken zo'n 25 mensen.

We praten met Peter Oudshoorn en Ab van Norel. Oudshoorn, tot voor kort directeur van Dealer Accountants Service en nu eerste man van Alfa Corporate Finance en betrokken bij het Vaktechnisch Bureau van Alfa. Ab van Norel heeft in mei Oudshoorn opgevolgd als directeur bij Dealer Accountants Service. Beiden hebben jarenlange ervaring in de automobielbranche.

Hofleverancier

Peter Oudshoorn schetst het klantenbestand van Dealer Accountants Service. "We werken voor zo'n honderd automotive bedrijven verspreid over het gehele land. Het zijn zowel importeurs, merkdealers als universele garagebedrijven. In grootte variëren ze enorm. Er zijn kleine bedrijven bij met hooguit zo'n vijf tot zes medewerkers terwijl aan de andere kant er enkele zeer grote dealers zijn met drie- tot vierhonderd mensen in dienst."

DAS is ook 'hofleverancier' van de BOVAG, de automotive brancheorganisatie. Oudshoorn: "Het betekent bijvoorbeeld dat een dealer die een accountant zoekt ons adres en dat van enkele andere kantoren krijgt die ook hofleverancier zijn. Voor ons is dat goede reclame."



Zelfstandige onderdelen

De automobielbranche kent diverse specifieke kenmerken die volgens beide heren het bestaan van een gespecialiseerd accountantskantoor ruimschoots rechtvaardigen. Ab van Norel: "Ik merk het vaak als we voor het eerst bij een dealer over de vloer komen. Dan klinkt er een zucht van verlichting dat men nu eindelijk met een accountant te maken heeft die weet wat er in de branche speelt. Aan wie je bijvoorbeeld niet hoeft uit te leggen dat BPM voor Belasting van Personenauto's en Motorrijwielen staat, of hoe de BTW-margeregeling in elkaar steekt."

Volgens Oudshoorn is kenmerkend voor de automobielbranche dat er vaak binnen één onderneming sprake is van verschillende onafhankelijk van elkaar opererende bedrijfsdelen, zoals handel (verkoop van auto's en onderdelen), productie (reparatie en onder-

houd) en financiële dienstverlening (financiering en verzekeringen). Van Norel: "Deze bedrijfsdelen opereren binnen een dealerbedrijf als zelfstandige profitcenters."

Bedrijfsspiegel

Deze opdeling in diverse aparte bedrijfsdelen kan tot bijzondere situaties leiden. Ab van Norel: "Neem bijvoorbeeld een zojuist verkochte auto die rijklaar moet worden gemaakt. Voor dat werk stuurt de werkplaats een factuur naar de verkoopafdeling. Maar die verkopers kunnen op een bepaald moment tegen de werkplaats zeggen: wij zijn jullie grootste klant, wij willen korting. Dat is leuk voor de verkoopafdeling, maar de werkplaats zal minder enthousiast zijn. Diezelfde werkplaats kan heel inefficiënt werken of weinig extern werk hebben maar dat verbloemen door zoveel mogelijk intern werk te verrichten. Zo'n afde-

in de aderen hebben'



Peter Oudshoorn (rechts) en Ab van Norel: "Onze medewerkers lezen de autobladen, bezoeken altijd de Auto Rai en volgen het automotieve nieuws op de voet."

FOTO: SIMONE VAN ES

ling lijkt dan op papier goed te draaien terwijl het resultaat eigenlijk uit een andere broekzak van het bedrijf komt. Wij voegen daarom standaard aan de jaarrekening een bedrijfsspiegel toe. Dit is een soort winst- en verliesrekening per afdeling waarmee het inzicht in het totale bedrijf enorm wordt vergroot."

Schaalvergroting

De dealerbranche staat voor grote veranderingen. Want onder druk van Eurocommissaris Mario Monti, verantwoordelijk voor mededingingszaken, zijn vanaf 1 oktober 2003 in de Europese Unie de nauwe banden tussen importeurs en dealers opgebroken. Doelstelling van de nieuwe wetgeving is het vergroten van de concurrentie binnen Europa ten voordele van de consument. Oudshoorn: "In Nederland behoort de prijs van een auto exclusief BTW en BPM tot de laagste van

Europa. De prijzen zullen straks min of meer gelijkgetrokken gaan worden waardoor naar verwachting de auto's in Nederland zo'n tien tot twintig procent duurder worden". Een ander aspect van de nieuwe regelgeving is de scheiding tussen verkoop en onderhoud/reparatie. In de toekomst zal elk bedrijf dat voldoet aan de door de fabrikanten op te stellen criteria moeten worden toegelaten als erkend hersteller. Hier moet de consument ook voor merkgarantie terecht kunnen. Al met al een aanzienlijke toename van de concurrentie binnen de branche. Van Norel: "Schaalvergroting is een fenomeen waar vooral dealers mee te maken hebben. Mede onder invloed van de magere bedrijfsresultaten zijn autobedrijven gefuseerd of overgenomen. Zo zijn er de laatste jaren grote dealergroepen ontstaan, sommigen zelfs beursgenoteerd, die meer dan één merk voeren. Hierdoor is het

aantal contractpartners voor importeurs fors gedaald. Onze verwachting is dat door deze ontwikkeling de klappen zullen vallen bij de middelgrote dealers. Ons werk zal door deze ontwikkelingen beslist veranderen."

Benzine

Moet je om dit werk te kunnen doen iets met auto's hebben? "Natuurlijk", vindt Ab van Norel. "Onze medewerkers lezen de autobladen, bezoeken altijd de Auto Rai en volgen het automotieve nieuws op de voet. Dit enthousiasme stralen zij uit bij onze klanten. Met onze vak- en branchekennis kunnen wij onze klanten net wat meer bieden dan collega accountants zonder die automotieve ervaring. Vandaar dat wij gekscherend zeggen dat om op ons kantoor goed te kunnen functioneren, je beslist benzine in je aderen moet hebben." ■