

Jonge, zelfstandig gevestigde accountants

'Werk creëren



dat bij je past'

Terwijl veel kleine kantoren fuseren beginnen tegelijkertijd jaarlijks ruim twintig RA's voor zichzelf. 'de Accountant' sprak vier jonge zelfstandigen die via een eigen kantoor hun werk naar eigen wens modelleren.

ANNEGREET VAN BERGEN

"Pappa, er is iemand voor jou", roept een van de kinderen van Erwin Gierman onderaan de trap. Zo wordt het bezoek bij Fiducia in Amersfoort aangekondigd. Bij GiFex in Wageningen stopt het dochtertje van Frits Gielens het bezoek ter verwelcoming een halve dierentuin aan speelgoedbeesten in de hand.

Als we een paar maanden eerder waren geweest, had ons bij Jos Felix in IJsselmuiden een vergelijkbaar welkom gewacht. Tot 1 februari 2007 hield Jos Felix ook kantoor aan huis. Nu zit hij in een representatief bedrijfspand. Zijn naam staat niet alleen in royale letters op de zijgevel maar wappert ook op twee pronte vlaggen: al van verre is duidelijk waar we moeten zijn. Ook Karin de Man is het stadium van keukentafel en zolderkamer al lang gepasseerd. Haar bedrijf Lucro is gevestigd op de elfde verdieping van een fraaie kantoorflat. Zij heeft een vorstelijk uitzicht over Voorburg en Den Haag.

Ze zijn alle vier nog geen 35. Felix, Gielens, Gierman en De Man. Vier jonge accountants die de afgelopen jaren voor zichzelf zijn begonnen. Niet alleen zijn ze nogal verschillend gehuisvest, ook hun klanten en producten lopen behoorlijk uiteen. Bovendien had ieder andere motieven om een eigen bedrijf te beginnen.

Lange weg

Opmerkelijke overeenkomst is echter dat ze alle vier direct na de middelbare school als assistent-accountant zijn gaan werken en via de lange weg van een deeltijdstudie RA zijn geworden. Zou dat een extra reden zijn om te kiezen voor een eigen bedrijf? Misschien. "Je hebt het vak tot in de kleinste details in de vingers", zegt de een. "Je hebt al meer dan twaalf jaar gewerkt en daardoor kom je op jongere leeftijd te staan voor de vraag wat je de rest van je leven wilt doen", zegt de ander. Terwijl nummer drie oppert: "Je hebt van jongs af geleerd te woekeren met je tijd en dat komt je als ondernemer goed van pas." Hoe het ook zij, alle vier kozen ze uit volle overtuiging voor het vrije ondernemerschap en geen van allen verlangen ze terug naar de vaste baan op een groot kantoor. Karin de Man is al het langst zelfstandig. Toen ze na het vwo begon bij BDO had ze eigenlijk maar één doel voor ogen: vennoot worden. Keihard heeft ze daarvoor gewerkt. Maar toen de weg naar dat doel min of meer binnen handbereik lag, bekropen haar de twijfels. Welke invloed zou zij als jonge vrouw kunnen uitoefenen in een herengezelschap met een gemiddelde leeftijd van rond de 45? Maar meer nog: voor welke type klant zou zij dan de rest van haar loopbaan gaan werken? ►



‘Budgetten meegeven werkt naar mijn ervaring negatief.’

Jos Felix

Geboren: 1974

Oprichting Felix Accountants

Belastingadviseurs: 1 juli 2004

Gevestigd in: IJsselmuiden

Aantal personeelsleden: vijf

Specialisatie: directeur-grootaandeelhouders en hun BV's

Wettelijke controles: ja

Belangrijkste motief: heeft altijd al een eigen onderneming willen hebben

De Man: “Andere accountants mogen grote klanten een hele uitdaging vinden. Ik zelf vind het niet leuk om één keer per jaar met de raad van bestuur je controlebevindingen te bespreken. Grote bedrijven en organisaties beschouwen het werk van een accountant meer als een verplichting dan als een dienst die toegevoegde waarde levert. Ik heb liever regelmatig persoonlijk contact met mijn klanten en denk dan graag met ze mee. Als de jaarrekening 2006 pas in oktober 2007 klaar is, schiet die zijn doel voorbij. Informatie is alleen informatie als die zinvol en tijdig is. Daarom zorgen wij dat er frequent managementinformatie beschikbaar is, zodat de klant - als dat nodig is

- bijtijds zijn beleid kan bijstellen. Ik heb vooral klanten in het midden- en kleinbedrijf. Leuke bedrijven, vooral moderne professionals zoals bijvoorbeeld consultants, architecten en ontwerp bureaus. Bedrijven met een man of twintig personeel maar zonder een eigen financiële man of vrouw. Voor zulke bedrijven hebben wij een enorme toegevoegde waarde.”

Lange werkweken

Voor De Man is haar werk haar grootste hobby. In de beginjaren van Lucro maakte ze werkweken van minimaal zeventig tot tachtig uur. Destijds geen probleem. Maar nu heeft ze haar vriend beloofd het werken zo veel mogelijk binnen de perken te houden. Zestig uur is haar limiet. Tot dusverre lukt dat goed. En zo wil ze het houden ook. “Als het meer dreigt te worden, neem ik een nieuwe medewerker aan.” Dit soort lange werkweken waren voor Erwin Gierman juist de reden om voor zichzelf te beginnen. Bij Ernst & Young was Gierman inmiddels opgeklimmen tot senior manager, de laatste opstap richting partner. “Ik werk. Ik werk hard. En als het nodig is, werk ik over. Maar ik weiger om structureel over te werken. Dan is er iets niet goed in de organisatie en moet je meer mensen inhuren”, meent hij.

Karin de Man: ‘Continueer wat je hebt meegekregen aan regels en procedures. Die zijn er niet voor niets.’



‘Als je een paar weken geduld hebt, heb je het werk voor het uitkiezen.’

Frits Gielens

Geboren: 1974

Oprichting Gifex Financiële Expertise:

1 januari 2006

Gevestigd in: Wageningen

Aantal personeelsleden: geen

Specialisatie: interim-management, due diligence, bijzondere controleopdrachten

Wettelijke controles: nee

Belangrijkste motief: heeft dankzij eigen bedrijf meer vrijheid en flexibiliteit

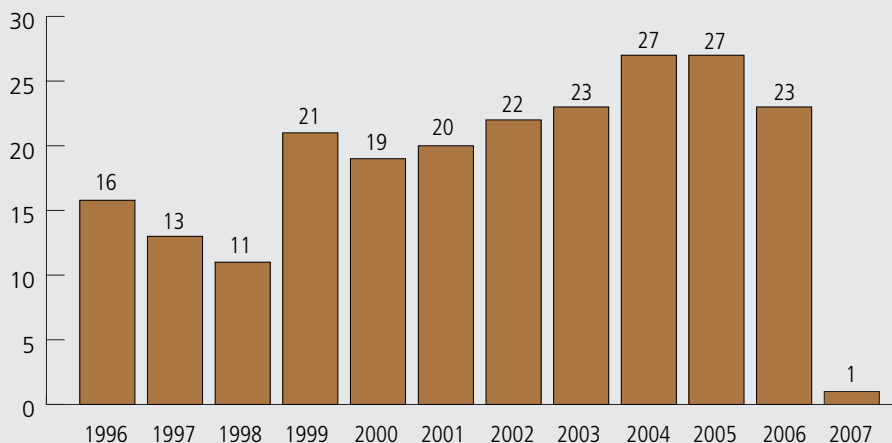
“Als ik om half zes naar huis ging, zei ik: ‘Fijne avond en werk niet te hard.’ Dan reageerden de collega’s met: ‘Zo, een vrije middag?’ Waarop ik zei: ‘Ja inderdaad. Jij niet?’”, vertelt Gierman. “Je moet een dikke huid hebben om binnen zo’n cultuur je werkweken te beperken tot veertig á 44 uur. Overigens was het niet alleen een principekwestie. Ik trok het fysiek ook niet.”

Beloning overuren

Niettemin kreeg Gierman altijd goede beoordelingen. “Ik leverde klaarblijkelijk kwaliteit.” Amusant vond hij het om de bonussen van zijn collega’s en zichzelf terug te rekenen naar het aantal gewerkte overuren. “Dan zijn die

Aantal zelfstandige starters stijgt

Sinds 1996 schreven 223 registeraccountants zich in als 'zelfstandig gevestigd'. Anders dan zou kunnen worden verwacht in het licht van de stringente regelgeving en kwaliteitseisen, neemt het aantal zelfstandige starters door de jaren niet af. Sterker, het aantal RA's dat voor zichzelf begint vertoont sinds eind jaren negentig zelfs een stijgende tendens. Of het lichte dipje in 2006 toeval is of het gevolg van het van kracht worden van de Wet toezicht accountantsorganisaties, is gissen (lang niet elk startend kantoor doet wettelijke controles). Maar ook in dat jaar lag het aantal nieuwe inschrijvingen aanmerkelijk hoger dan tien jaar eerder.



Frits Gielens: 'Interim-opdrachten geven niet alleen afwisseling, maar ook de gewenste vrijheid.'

bedragen volstrekt oninteressant", stelt hij vast. Bovendien vindt hij geld slechts tot op zekere hoogte belangrijk. Hij woont mooi en gaat geregeld met vakantie - dat kost een aardige cent. Maar het halve miljoen per jaar van een partner bij een groot kantoor heeft hij in de verste verte niet nodig. Al met al kwam hij tot de slotsom dat hij er geen werkweken van zestig tot tachtig uur voor over had om partner te worden.

Tegelijk wist hij ook dat hij niet de rest van zijn leven senior manager wilde blijven. Wat dan wel? Toen hij met een tussenpersoon de financiering voor zijn nieuwe huis besprak, waren ze over de hypotheek snel uitgepraat. Maar over de bedrijfsvoering van de tussenpersoon hadden ze het uren. Bij het afscheid zei de man dat, mocht Gierman voor zichzelf beginnen, hij diens eerste klant zou worden en dat hij in zijn netwerk méér belangstellenden wist. En zo is het gekomen. Gierman besloot definitief om voor zichzelf te beginnen.

Reis naar Peru

Voor Frits Gielens gelden vergelijkbare overwegingen. Ook hij wilde een betere balans tussen werk en privé. Maar omdat zijn vrouw uit Peru

komt, wil hij bovendien de mogelijkheid om eens in de anderhalf jaar langere tijd vrij te nemen zodat hij met zijn gezin op reis naar haar geboorteland kan. Waar Gierman vooral de administratie doet voor startende en kleine ondernemingen en hen advies geeft en daarnaast af en toe interim-opdrachten uitvoert, richt Gielens zich vooral op interim-opdrachten. Die geven niet alleen flexibiliteit en afwisseling, maar ook de gewenste vrijheid. Deze opdrachten verwerft hij via gespecialiseerde detacheringbureaus. Hij geniet van de afwisseling. Hij doet interessante opdrachten, ook op andere terreinen dan de due diligence waar hij zich de laatste zeven jaar als senior manager bij BDO Investigations in had gespecialiseerd. "Als je een paar weken geduld hebt, heb je het werk voor het uitkiezen", is zijn ervaring. Als er weken zonder werk zijn, dan gebruikt hij die om zijn kennis op peil te houden of om zijn kennis, met name die op fiscaal en juridisch gebied, uit te breiden. Ook niet typische accountantscursussen, zoals projectmanagement, volgt hij om de interim-opdrachten goed te kunnen uitvoeren.

Banketbakkerij

Was het eigen bedrijf voor De Man, Gierman en Gielens een onverwachte wending van het lot, Jos Felix wilde al van jongs af aan eigen baas worden. Een blauwe maandag droomde hij zelfs van een eigen banketbakkerij. Maar op advies van een leraar van de mavo ging hij naar de meao en deed hij daarna de AA-opleiding. Ook toen hij vervolgens de RA-opleiding volgde, had hij aldoor het idee van een eigen

Jos Felix: 'Misschien is dat wel dé tip voor andere accountants die een onderneming willen beginnen: nooit sjoemelen.'

bedrijf in zijn achterhoofd. Felix heeft dat niet van een vreemde, hij komt uit een ondernemersgezin.

De steeds striktere en tijdrovender regelgeving is voor hem nooit een overweging geweest om van zijn plannen af te zien. Ofschoon wettelijke controles slechts een klein deel van zijn omzet vormen, heeft hij nooit gearzeld de daarvoor in het kader van de Wta vereiste vergunning bij de AFM aan te vragen.

Felix: "Ik heb daar niet lang over hoeven nadenken. Ik heb altijd voldaan aan de richtlijnen en wil dat ook blijven doen. Het is een soort kwaliteitskeurmerk, waarbij de kwaliteit van je werk door een externe partij wordt bevestigd."

Van de andere drie starters heeft alleen De Man ook een vergunning aangevraagd. Om vergelijkbare redenen. "Wij waren het derde kantoor dat door de AFM werd bezocht. Ik had een hele goede beoordeling van de SRA en ik vermoed dat de AFM wil nagaan in hoeverre zij kunnen steunen op de bevindingen van de SRA."

'Dan maar niet'

Op de vraag wat hij heeft geleerd van zijn vader (die in IJsselmuider een bouwadvies- ►



‘Ik doe het liever op mijn eigen manier.’

Karin de Man

Geboren: 1975

Oprichting Lucro Accountancy: 1 juli 2001

Gevestigd in: Voorburg

Aantal personeelsleden: elf

Specialisatie: samenstel- en advieswerkzaamheden middensegment mkb

Wettelijke controles: ja

Belangrijkste motief: kan dankzij eigen bedrijf het type klanten bedienen dat zij het leukste vindt

bureau heeft), antwoordt Felix: “Consequent streven naar kwaliteit. Nooit zwichten voor de druk van de andere partij. Als je niet de gewenste kwaliteit kunt leveren, moet je denken: ‘Dan maar niet.’” Makkelijk is dat niet altijd, heeft hij ervaren. Of eigenlijk vond Felix het vooral raar om vrij snel na de start van zijn bedrijf afscheid te moeten nemen van zijn grootste klant. Felix: “Die weigerde zich aan de wet- en regelgeving te houden en deed ondanks mijn nadrukkelijke verzoek geen aanpassingen. Dat ik hem er vervolgens uit gooide, was in zekere zin tegennatuurlijk. Want ik wilde groeien. Maar ik heb er geen spijt van. Ik heb er veel van geleerd en er veel voor teruggekregen. Misschien is dat wel dé tip voor andere accountants die een onderne-

ming willen beginnen: nooit sjoemelen.”

Ook hier sluit De Man zich volmondig bij aan. Zij kan zich voorstellen dat jonge accountants genoeg hebben van alle bepalingen en voorschriften bij hun voormalige baas en dat ze zich in hun eigen bedrijf van dit knellende juk willen bevrijden. “Nooit doen”, zegt ze. “Continueer wat je hebt meegekregen aan regels en procedures. Die zijn er niet voor niets.”

Lagere uurtarieven

De Man en Felix hebben allebei personeel. Dat vergt een heel andere aansturing dan destijds een controleteam bij hun baas.

Felix: “Bij Berk, waar ik het laatst heb gewerkt, stonden vooral productieve uren en targets centraal. Budgetten meegeven werkt naar mijn ervaring negatief. Ik ga ervan uit dat mijn mensen goed doorwerken en de tijd nemen die er voor staat. Natuurlijk kunnen ze fouten maken, maar dat durven ze ook gewoon te zeggen. Wanneer ik nu een offerte maak, dan bespreken we dat met elkaar. Vervolgens gáán we er ook voor. Dit werkt heel anders.”

Erwin Gierman: ‘Als ik om half zes naar huis ging, reageerden collega’s met: ‘Zo, een vrije middag?’”



‘Als het nodig is, werk ik over, maar ik weiger om structureel over te werken.’

Erwin Gierman

Geboren: 1972

Oprichting Fiducia Accountancy: 1 juli 2006

Gevestigd in: Amersfoort

Aantal personeelsleden: geen

Specialisatie: startende ondernemers en onderkant mkb

Wettelijke controles: nee

Belangrijkste motief: heeft dankzij eigen bedrijf een betere balans werk/privé

Alle vier jonge zelfstandigen hanteren lagere uurtarieven dan waarvoor ze destijds bij hun baas werden ‘weggezet’. Het leuke vinden ze dat ze er zelf niettemin meer van overhouden. De beruchte overhead van de grote kantoren, inclusief de riant beloningen voor de partners, hoeven ze tegenwoordig niet meer te verdienen. Een uurtarief van drie- of vierhonderd euro? Ze moeten er niet aan denken. De Man: “Ik zou me daar niet prettig bij voelen. Ik zou me aldoor afvragen of ik dat wel waard was. Zoals gezegd vind ik het persoonlijk contact met mijn cliënten erg belangrijk. Maar bij zulke tarieven zou ik nooit meer durven vragen hoe het thuis is. Zo werken - dat past niet bij mij. Ik doe het liever op mijn eigen manier.” ■