

AGRARISCHE SECTOR IS AANTREKKELIJKE MARKT VOOR ACCOUNTANTS

Agricountants

De sector *lijkt* wellicht minder spannend dan die van AEX en Zuidas, maar innovatie, schaalvergroting, marktwerking, duurzaamheid, scenarioanalyses, efficiency en automatisering spelen er net zo prominent als in het glimmendste bankkantoor. Portret van een lucratieve accountantsmarkt: de landbouw.

TEKST LIEUWE KOOPMANS | BEELD MARJA BROUWER

De agrarische markt. Sommige Randstedelijke accountants zien het als een wat achtergebleven stukje Nederland, maar schijn bedriegt. De landbouw is een van de belangrijke pijlers van de Nederlandse economie, vooral door de sterke exportpositie. Daarnaast is het een sector met verrassend innovatieve kanten en met aandacht voor een gedegen bedrijfsvoering. Voor accountants betekent het een aantrekkelijk dienstverleningsgebied. Hoewel exacte cijfers lastig zijn te vinden, wordt het totale bedrag dat boeren en tuinders uitgeven aan accountantskosten, administratieve ondersteuning en bedrijfsadvies geschat op driehonderd tot 350 miljoen euro. Het Landbouw Economisch Instituut, economisch onderzoeksbureau voor de agrarische sector, kwam in 2004 tot een bedrag van € 325 miljoen.

CONCENTRATIE

Bij de accountantskantoren die zich richten op deze markt, stonden de afge-

lopen jaren in het teken van fusies en overnames. Waren er vroeger talloze boekhoudkantoren die gerelateerd waren aan regionale boerenorganisaties (vaak nog ingedeeld naar levensovertuiging), tegenwoordig zijn deze grotendeels samengevoegd tot zes grote kantoren die landelijk of 'grootregionaal' opereren: Accon AVM, ABAB, Flynth, GIBO Groep, Alfa en Countus. Daarnaast is er nog een aantal kleinere regionale spelers. Behalve de concentratiegolf is ook de activiteitenverbreding een opvallende ontwikkeling. De genoemde accountantsorganisaties hebben allemaal een 'reguliere' mkb-tak, die inmiddels even groot of zelfs groter is dan de agrarische dienstverlening. Dit betekent overigens niet dat men de agrarische tak aan het afbouwen is. De accountantsorganisaties zien nog steeds goede dienstverlenings- en omzetmogelijkheden in deze sector.

Letty Lub (Flynth): 'Vooral subsidieregels, milieuverplichtingen en investeringsaftrek die samenhangen met milieuvriendelijke projecten zijn relevant.'

DIENSTVERLENING

Welke diensten verlenen accountants aan agrariërs? Peter van der Veeke, manager accountancy bij ABAB, geeft een overzicht. "Jaarlijks terugkerend zijn het opstellen van de jaarrekening en het doen van de fiscale aangifte. Daarnaast doen we veel op het gebied van bedrijfsadvies en fiscale advisering, bijvoorbeeld bij grondaankoop."

De werkzaamheden rond 'bedrijfsadvies' zijn volgens Van der Veeke erg breed. Ze lopen uiteen van financiering en subsidie bij een concrete investering, tot advies over bedrijfsopvolging, en van algehele rendementsverbetering tot het globaal





'Binnen de fiscale wetgeving is de agrarische sector een verhaal apart.'

kijken naar de toekomst van het bedrijf. Letty Lub, accountant bij Flynnth, een organisatie die van oudsher sterk vertegenwoordigd is in de glastuinbouw, vertelt dat het advieswerk daar voor een groot deel bestaat uit advies bij investeringen. "Vooral subsidieregels, milieuplichtingen en investeringsaftrek die samenhangen met milieuvriendelijke projecten zijn hier relevant. Daarnaast komen we minimaal één keer per jaar bij de klant over de vloer om over de bedrijfs cijfers te praten. Meestal gebeurt dit meer keren per jaar."

SPECIFIEKE WETGEVING

Een van de karakteristieken van de agrarische sector is de bijzondere positie die deze inneemt in de wetgeving. Daarmee wordt als vanzelf werk gecreëerd voor de accountant c.q. adviseur. Voorbeelden zijn de specifieke milieuriichtlijnen, onder meer ten aanzien van het uitrijden van mest, en de richtlijnen uit Brussel over de melkquota.

Twee vakorganisaties agrarische accountants

Voor accountants en adviseurs in de agrarische sector bestaan twee vakorganisaties. De **VLB** is een vereniging waar alleen de grootste zes agrarische accountantskantoren (Accon AVM, GIBO Groep, ABAB, Flynnth, Countus en Alfa) lid van zijn. Behalve op belangenbehartiging van de leden in de agrarische sector richt de VLB zich vooral op het aanbieden van opleidingen en cursussen.

De **VAB** is een beroepsvereniging met ongeveer vijfhonderd leden, waar ook adviseurs en accountants van regionale kantoren lid van zijn. De VAB richt zich vooral op de profilering van het beroep van agrarisch adviseur en op de verdere ontwikkeling ervan. Dit wordt gedaan door cursussen, studiereizen, seminars en intervisiebijeenkomsten.

Daarnaast is ook binnen de fiscale wetgeving de agrarische sector een verhaal apart. "Het is echt een waslijst aan uitzonderingen", vertelt Lubbert van Dellen, directeur agrarische markt bij Accon AVM. "Voorbeelden zijn aparte fiscale regelingen voor grondtransacties, een afwijkend btw-traject voor agrarische bedrijven en de successiewetgeving bij agrarische familiebedrijven." Vooral dit laatste is bijzonder complex, vindt Van Dellen. "Kijk alleen maar naar de wetgever zelf. De nieuwe algemene successiewetge-

ving van 2002 was pas eind 2004 vertaald naar de specifieke omstandigheden voor de agrarische bedrijven."

Overigens wijst Van Dellen erop dat de fiscale beleidsmakers er momenteel op gericht zijn om het aantal uitzonderingen te verminderen.

SCHAALVERGROTING

Een belangrijke trend in de agrarische sector is de voortdurende schaalvergroting, een proces dat al enkele decennia aan de gang is. Jaarlijks verdwijnen er ▀



Top-6 kantoren in agrarische markt

Accountantskantoor	omzet	aantal accountants/ adviseurs	waarvan backoffice
Accon AVM	€ 43,5 mln	450	230
Flynth	€ 35,0 mln	450	nb
ABAB	€ 32,0 mln	285	180
GIBO Groep	€ 30,0 mln	310	150
Alfa Accountants	€ 23,5 mln	320	nb
Countus	€ 20,0 mln	215	115

Omzetcijfers betreffen omzet voor agrarische klanten in 2007. Aantal accountants betreft accountants die werkzaam zijn voor agrarische klanten.

een paar duizend bedrijven, terwijl de ondernemingen die blijven, groter worden. Soms leidt dat zelfs tot zeer grote bedrijven, signaleert Van Dellen. “Het

Peter van Veeken (ABAB): ‘Advisering loopt uiteen van financiering en subsidie bij een investering tot algehele rendementsverbetering en de globale toekomst van het bedrijf.’

gaat dan om ondernemingen met miljoenen euro’s aan omzet, soms wel vijftien miljoen euro. Dan praat je niet meer over ‘papa-en-mama-bedrijven’, maar over bedrijven met een totaal andere structuur.” Soms hebben deze bedrijven ook vestigingen in het buitenland, een trend die Van Dellen ‘semi-gratie’ noemt. Bijvoorbeeld boeren die met behulp van het bestaande bedrijfskapitaal een bedrijf kopen in Oost-Europa.

EFFICIENCY

Een andere trend is de grotere aandacht voor efficiency binnen het agrarische bedrijf. Peter van der Veeken: “Onder invloed van veranderende marktomstan-

digheden is dit echt noodzakelijk. Boeren krijgen vaker te maken met hogere kosten, bijvoorbeeld voor krachtvoer, en een schommelende omzet onder invloed

van meer marktwerking bij agrarische producten. Wat we als accountant dan doen is het rendement van bepaalde werkwijzen tegen het licht houden en onderzoeken of bepaalde zaken niet anders georganiseerd kunnen worden.”

Bij deze kostenstijgingen horen ook de fors hogere gasprijzen, die vooral voor de tuinders van belang zijn. “En dat terwijl de verkoopprijzen in deze branche onder druk staan door te veel aanbod”, stelt Letty Lub. Om iets aan de lage prijzen te doen, ziet Lub momenteel een tendens tot meer samenwerking tussen tuinders. “De tuinders kunnen er zelf voor zorgen dat hun product verhandeld wordt en omzeilen daarmee de tussenhandel. Hun verkoopprijs wordt daarmee beter.”

ONZEKERHEID

Hoe ondergaan agrarische ondernemers zelf deze trends? Siem-Jan Schenk, voorzitter van de vakgroep Melkveehouderij bij de agrarische organisatie LTO Nederland en zelf melkveehouder in Noord-Holland, signaleert dat veel agrariërs de overstap moeten maken naar meer fluctuerende marktprijzen. “Het leidt bij veel agrarische ondernemers tot onzekerheid en men vraagt zich af hoe je dit nu moet managen. Het raakt in principe de hele bedrijfsvoering. Boeren willen beslissingen nemen over bijvoorbeeld nieuwbouwinvesteringen en willen dit toch afstemmen op de soms sterk fluctuerende marktprijzen.”

De kernvraag, die ook voor accountants van belang is, is volgens Schenk hoe je als agrariër in de nieuwe marktomstandigheden een langetermijnvisie kunt ontwikkelen. Schenk vindt dat dit van accountants en adviseurs vraagt dat zij hier op een innovatieve manier mee moeten omgaan in hun dienstverlening. “Je moet in het gesprek met de accountant niet alleen naar vandaag kijken en ook niet alleen in generieke termen zoals accoun-

Boer gaat digitaal

Jarenlang was het gebruikelijk dat boeren hun administratie voor een deel uitbesteedden aan de agrarisch accountant. Tegenwoordig doen steeds meer boeren hun administratie zelf op de pc met behulp van boekhoudprogramma’s op internet.

Zowel ABAB als Flynth verleent diensten op dit gebied. Peter van der Veeken vertelt dat ABAB daarnaast een portal heeft ontwikkeld waar klanten hun eigen bedrijfsgegevens en managementinformatie kunnen zien. “Dit zijn bijvoorbeeld akten maar ook het grootboek van de door ABAB verwerkte gegevens.”

Flynth is eveneens bezig een klantenportal te realiseren, vertelt Letty Lub. “Bovendien zijn we één van de initiatiefnemers van XBRL én gebruiken we Z-factuur.”

Lubbert van Dellen (Accon AVM) wijst erop dat de agrarische sector veel investeert in EDI-toepassingen (electronic data interchange). “Er zijn op deze manier niet alleen lijnen naar toeleveranciers. Ook zaken als het coderen van jaarrekeningen gaat via EDI.”



Agrariërs verdienen minder in 2008

In haar jaarlijkse onderzoek naar de inkomensontwikkeling van boeren en tuinders meldt het Landbouw Economisch Instituut (LEI) dat in de meeste takken van de agrarische sector het inkomen in 2008 daalde vergeleken met een jaar eerder.

Voor de **tuinbouw** had een slecht jaar, door een combinatie van lagere verkoopprijzen en hogere inkooprijzen van gas.

Ook **melkveebedrijven** en pluimveehouders verdienden minder, eveneens door minder omzet en hogere kosten, met name hogere voerkosten.

De **akkerbouwers** hadden in 2007 een topjaar, onder meer door de zeer hoge graanprijzen. Afgelopen jaar daalden de prijzen weer enigszins, terwijl de kosten voor kunstmest toenamen.

Positieve uitzondering is de **varkenshouderij** die na een dramatisch 2007 weer wat herstel liet zien, door onder meer hogere prijzen voor biggen en vleesvarkens.

Agrarische branche	inkomen 2008	inkomen 2007
Melkveebedrijven	€ 70.000	€ 111.000
Varkensbedrijven	€ 35.000	-/- € 42.000
Leghennenbedrijven	€ 0	€ 72.000
Akkerbouwbedrijven	€ 43.000	€ 74.000
Glastuinbouwbedrijven	€ 21.000	€ 75.000

BRON: LEI

tants regelmatig doen. De ontwikkelingen gaan nu razendsnel, niet alleen bij de prijzen maar ook bij bijvoorbeeld het systeem van de melkquota en de inkomstenstoeslagen. Agrariërs hebben behoefte aan echt specifieke informatie.”

SCENARIO'S

Accountants lijken de waarschuwing van Schenk ter harte te nemen. Lub: “Bij Flynth richten adviseurs van de tuinders zich meer op alternatieven voor gas. Het is aantrekkelijk om nu over te stappen op duurzame energievormen zoals aardwarmte. In z'n algemeenheid is bij nieuwbouw het gebruik van duurzame energie de enige overlevingskans.” Lub geeft als voorbeeld een groot nieuwbouwproject in Luttelgeest dat volledig duurzaam is. ABAB werkt sinds kort met scenarioanalyses voor de agrarische klant. Van der Veeken: “We stellen een bedrijfsplan op en op basis daarvan zie je wat de gevolgen zijn van een lagere melkprijs bij gelijkblijvende

kosten. In gesprek met de agrarisch ondernemer komen we dan tot de conclusie dat op het kostenvlak wel wat te halen valt.” Operationeel betekent dit vooral aanpassingen op het technisch vlak, bijvoorbeeld de organisatie voor een voerrantsoen en een effectievere productie van eigen ruwvoer. Daarnaast gaan sommige boeren meer samenwerken, bijvoorbeeld door

Lubbert van Dellen (Accon AVM):
‘We kunnen de toekomst niet voorspellen maar wel inzichtelijk maken wat een marktsituatie betekent voor een ondernemerskeuze.’

samen een landbouwmachine te kopen. Ook Van Dellen (Accon AVM) is er zich van bewust dat je als adviseur minder naar het verleden moet kijken en meer naar de toekomst. “We kunnen de

toekomst niet voorspellen maar kunnen wel inzichtelijk maken wat een bepaalde marktsituatie betekent voor een ondernemerskeuze. Daarnaast inventariseren we met de klant hun sterke punten en geven we advies op welke manier deze kunnen worden uitgebouwd.”

FAMILIE-EMOTIE

Hoewel het werk in de agrarische sector voor accountants en adviseurs in beginsel ‘gewoon werk’ is, hebben velen een sterke betrokkenheid bij deze klanten. Regelmatig zijn de betrokken accountants zelf opgegroeid op een agrarisch bedrijf en voelen ze vanuit die hoedanigheid een band met de agrarisch ondernemer. Daarnaast geeft het sterke familie karakter van een agrarisch bedrijf een extra dimensie aan het werk van de accountant-adviseur.

Dit komt onder meer naar voren bij de bedrijfsopvolging. Van Dellen:

“Je probeert niet alleen fiscaal gezien de beste oplossing voor ouders en opvolger(s) te vinden. Het gaat daar echt om de familie-emotie. Een begrip als ‘goed rentmeesterschap’ is voor boeren belangrijk. Als adviseur spreekt me dat erg aan.”

INNOVATIE

Een voor buitenstaanders wellicht verrassend aspect in de sector is de innovatie op allerlei terreinen. Veel accountants noemen de innovatie in de sector als interessant onderdeel van het werk. Van der Veeken: “Kort geleden was ik bij een pluimveehouder die heeft geïnvesteerd in een nieuw kippensysteem. Het systeem is zo ingericht dat het aansluit bij de gewoontes en natuurlijke ritmes die

kippen hebben en toch efficiënt is. Dat soort innovaties vind ik erg leuk.” Maar daarnaast vinden veel accountants de agrarische markt in sociaal opzicht prettig om in te werken. Lub: “Mijn

ervaring is dat agrariërs prettige personen zijn. Ze zijn lekker direct waardoor er een goede open communicatie ontstaat. Je weet meteen wat de agrarische klant van je verwacht.” □