

Hoe grote mkb-kantoren kleine big fours worden



Op initiatief van private equity doen middelgrote accountantskantoren steeds meer overnames in boutiques die buiten de accountancy en audit actief zijn. In rap tempo ontwikkelt zich een cluster van middelgrote kantoren met steeds volwassener financiële, fiscale en fusie- en overnamepraktijken. “We zijn inmiddels een soort mini-big-four-kantoor.”

TEKST WILBERT GEIJTENBEEK BEELD VRHL

“**A**cquisitietargets die passen bij de waarden en cultuur van Qconcepts.” Dat wilde private equity-firma IK Partners bieden, toen het in 2024 investeerde in audit only-kantoor Qconcepts. Het kantoor was het vijfde op de Nederlandse markt dat een investering van private equity aantrok, maar beoogde een duidelijk afwijkende koers van de kralenrijgende platforms die ontstonden door een investering vanuit een externe participatiemaatschappij. Waar kantoren als de Jong & Laan, Moore DRV (beide met Waterland als private equity-partner), PIA Group (met Baltisse als vennoot) en Unia Groep (met Capital A als private equity-investeerder) een platform uitbouwden door kralen te krijgen in de accountancy, wilde Qconcepts het helemaal anders doen. Gerichte acquisities die de portfolio aanvullen; dat beoogde oprichter en vennoot Cor Pijnenburg. Desgevraagd zei hij in een interview ten tijde van de overname tegen Accountant.nl dat hij in eerste instantie Nederlandse overnames beoogt: “Dat kan zijn op het gebied van ESG of wellicht een kantoor dat afscheid neemt van zijn auditportefeuille. Dat soort acquisities hebben we in het verleden ook gedaan.”

Tax vervangt ESG

Maar toen kwam het Omnibus-besluit van de Europese Commissie van begin 2025. Daarmee verdwenen de perspectieven op een groeimarkt in CSRD-audits en duurzaamheidsadvies en daarmee ook de synergievoordelen van een dergelijke deal. De markt droogde op, zo constateert ook het meest recente jaarverslag van Qconcepts. Zo is het aandeel van de tijd die accountants aan ESG besteden

Belastingadvies is de nieuwe loot aan de stam van vooral de door private equity-firma's gelanceerde platforms.

“helaas fors teruggebracht”, aldus de directie, die ziet “dat daardoor het onderwerp bij klanten minder leeft”. En dus was de eerste grote acquisitie van Qconcepts geen ESG-advieskantoor, maar een belastingadviesboutique. VanLoman werd mei vorig jaar tegen een ondernemingswaarde van € 35 miljoen aangesloten. In een interview vorig jaar gaf Pijnenburg aan dat de acquisitie het kantoor een hoger segment cliënten kan laten bedienen, via het internationale netwerk Praxity. Internationale partijen die in Nederland willen neerstrijken vinden een belastingpraktijk belangrijk, aldus Pijnenburg.

Mkb-accountants zoeken belastingwerk

Volgens Pijnenburg overwegen dergelijke controlecliënten vaak een Europees hoofdkantoor in Amsterdam, vanwege onder meer de deelnemingsvrijstelling en de belastingverdragen die Nederland sloot met andere landen. “Voor het opzetten van zo'n hoofdkantoor is de fiscale structuur een eerste stap. Als je dat niet kunt aanbieden als accountantskantoor, val je buiten de boot.” In april dit jaar voegde Qconcepts nog een belastingadviespraktijk aan zijn portefeuille toe - Forward Fiscalisten. →

De aansluiting bij een strategische koper kan zorgen voor meer synergievoordelen, maar wellicht minder zelfstandigheid.

Qconcepts was het eerste accountantskantoor dat na het instappen van private equity een tax-praktijk aansloot. Maar het is zeker niet het enige kantoor dat zich op fiscale praktijken heeft gestort. Zo acquireerde de Jong & Laan bijna tegelijk met Qconcepts het accountantskantoor Crowe Peak, dat als nichekantoor een stevige internationale fiscale praktijk exploiteert. In november voegde dat kantoor daar JSA Tax Consultancy aan toe. Pal daarvoor had Crowe Foederer zich met de aansluiting van Taxperience ook in de fiscale markt geroerd. En dit jaar in maart nam PIA Group de belastingadviespraktijk Taxolution over.

Mondiale fiscale consolidatie

Belastingadvies is zo de nieuwe loot aan de stam van vooral de door private equity-firma's gelanceerde platforms. Dat een en ander wordt aangedreven door private investeerders, blijkt vooral uit de internationale trend: grote Amerikaanse en Europese private equity-huizen hebben zich vorig jaar gestort op fiscale praktijken. De meest geruchtmakende reeks deals sloot EQT met twee leden van het internationale fiscale adviesnetwerk WTS. Het Duitse kantoor WTS Deutschland werd via een maas in de strenge Duitse wet door EQT - Europa's grootste private equity-investeerder - geschaakt. Begin dit jaar volgde de Britse lidfirma WTS UK, waarvoor een voormalige Londense EY-partner inmiddels tien partners heeft geronseld, met de ambitie om rond 2030 honderd vennoten te hebben gestrikt. EQT zei het label een injectie van € 500 miljoen toe, om daarmee op koopjesjacht te gaan in de mondiale fiscale adviesmarkt.

Het Nederlandse lidkantoor van WTS ging overigens al in zee met een kleinere private equity-firma. Dat Nederlandse kantoor Atlas Fiscalisten telde tachtig werknemers, fuseerde in 2024 met een aantal Scandinavische zusterfirma's en heet sinds vorig jaar Svalner Atlas. Die fiscale praktijk wordt geruggesteund door de Zweedse investeerder Consolid en nam afgelopen jaar het kantoor STP Tax over.

Markt van boutiques

Belastingadviesbureaus zijn er in vele soorten en maten. Zo zijn er aan advocatenkantoren verbonden adviespraktijken, die sterk zijn gericht op de structurering van fusies en overnames en gerechtelijke procedures. Dan zijn er de accountantskantoren met een oob-vergunning, die de top van de markt adviseren in bijvoorbeeld wereldwijde Pillar-2-structuren. Maar omdat beide groepen gebonden

zijn aan de onafhankelijkheidsregels van zowel accountants als advocaten, zijn de fiscalisten in hun marktbenadering begrensd. Dat biedt ruimte voor een grote hoeveelheid boutiques, die hun eigen marktsegment benaderen en vaak voor opdrachten leunen op de grote kantoren, die via zogenaamde *referrals* klanten aanbrengen. Specialisatie in een bepaald marktsegment of fiscale expertise maakt dergelijke kantoren onderscheidend. Op zulke boutiques storten zich nu de middelgrote accountantskantoren. Eén zo'n boutique is Archipel Tax Advice, in 2018 opgericht door drie professionals die bij de big four werkten. Het kantoor telt inmiddels meer dan twintig werknemers. Bas Jorissen, die samen met zijn vader Cees Jorissen en compagnon Daniel Klein Velderman de partnervergadering vormt, wordt geregeld benaderd door kopers. "We zijn als op advies gericht kantoor en lid van de Nederlandse Orde van Belastingadviseurs interessant geworden voor nationale en internationale partijen - private equity en strategische kopers." Die kopende partijen zoeken toegang tot deze "sticky business" in de robuuste Nederlandse markt, zo omschrijft Jorissen de schaarste aan in fiscaalrecht geschoolde professionals. "Historisch is dit een tekortberoep. Iedereen zoekt goede mensen en *mismatches* zijn duur. Dat maakt dat de drempel tot entree in onze markt



hoog ligt." De troef die private equity in handen heeft is dat, net als in de accountancy, toetreding van ambitieuze partners tot de vennootschap uitdagender is geworden. "Door de drempel van toetreding te verlagen, heeft private equity een uniek ruilmiddel gevonden."

Winstopdriving

Een van de redenen dat accountantskantoren in belastingadvies investeren, is de hogere marge die fiscaal advieswerk biedt. De overname van een fiscale praktijk bevredigt de commerciële winsthonger van private equity, dat elke verhoging van de winstmarge kan opstapelen in de hoop op een optimale toekomstige exitpremie. Jorissen geeft toe dat marktontwikkelingen, zoals de recent bekend geworden verkoopprijs van partijen als VanLoman - € 35 miljoen, blijkens de recente jaarrekening van Qconcepts - ook hem een nieuw perspectief hebben gegeven. "Ik heb nooit gedacht dat een bedrijf als het onze voor een dubbelcijferige multiple kan worden verkocht. Dat biedt nieuwe mogelijkheden voor onze toekomststrategie. Viermaal de jaarwinst was het traditioneel. Daarvoor doe je het als ondernemer natuurlijk niet." Bovendien is Jorissen verknocht aan zijn vrijheid. "Ik vind het bereleuk om met mijn eigen logootje op mijn bodywarmer rond te lopen. Maar alles heeft zijn prijs." En dus wil hij niet "zonder meer vasthouden" aan zijn eigen kantoor. Zeker niet als de cultuur en marktbenadering van een koper passen bij Archipel en het alle betrokkenen jaren vooruit kan helpen.

Voor potentiële verkopers maakt het dan ook vooral uit met welke koper een fiscalistenkantoor in zee gaat. Met een advocatenkantoor of accountantspraktijk komen strengere complianceregels het bedrijf binnen. Volgens Jorissen zou de impact van een aansluiting bij een advocatenkantoor daarbij nadeliger uitpakken voor het grote aantal doorverwijzingen waar Archipel het nu van moet hebben. Cultureel zou een advocatenkantoor juist weer beter kunnen passen bij zijn organisatie, vindt hij. De aansluiting bij een strategische koper kan zorgen voor meer synergievoordelen, maar wellicht minder zelfstandigheid. En een pure private equity-investering zorgt voor minder compliance, maar ook weer minder synergievoordelen. En zo blijft er voor Jorissen veel om over na te denken. Eén optie hoort daar ook bij: "Samen ouderwets zelf de praktijk voortzetten blijft aantrekkelijk."

Kritisch zijn

Voor kopers is belastingadvies zeker geen koopjesmarkt. Bestuursvoorzitter Johan Daams van Crowe Foederer vond in tax zijn eerste overname, sinds investeringspartner Rivean instapte om het kantoor aan de geambieerde top-tienpositie in de Nederlandse markt te helpen. Op het wensenlijstje van Crowe Foederer stonden destijds de broodnodige "additionele investeringen in technologie,

kwaliteit van dienstverlening en het zijn van *employer of choice*". Belastingadvieskantoren stonden er niet bij, maar toch werd Taxperience de eerste transactie die het kantoor sloot sinds de investering door Rivean.

De eigenaren maakten hun verkoopwens kenbaar en kwamen al snel in gesprek met Crowe Foederer. Daams geeft aan dat Taxperience uitstekend past bij Crowe Foederer, ook al vinkte de deal niet alle hokjes op het wensenlijstje aan. Er zijn veel kapers op de kust, wat de transactiewaarde fors heeft opgedreven. "We moeten kritisch zijn. We willen dat het kantoor bij ons past en kan worden geïntegreerd in onze organisatie - daar verkijken zich veel kopers in de accountancy op."

Taxperience was met zijn bijna vijftig medewerkers gevestigd in 's-Hertogenbosch, waar Crowe Foederer een kleine eigen vestiging bezat - een prettige uitbreiding voor het kantoor dat langs de A2 verder wil groeien. Taxperience bracht de koper niet alleen zo'n € 12 miljoen euro aan omzet, maar ook een aantal specialismen die het accountantskantoor nog niet in huis had: fiscale diensten →

IS ESG UIT DE GRATIE?

De Jong & Laan kondigde in 2022 bij de keuze voor Waterland als investeerder aan om te willen investeren in de ESG-adviespraktijk. Dat werd gerealiseerd toen het kantoor in december 2024 - pal voor de bekendmaking van de Omnibus-besluiten van de Europese Commissie - Good Growth Collective overnam.

Verantwoordelijk partner Bernd Hendriksen over hoe die deal tot stand kwam: "Ik ben als lector een dag in de week verbonden aan de Amsterdam Business School van de Universiteit van Amsterdam. Veel jonge ambitieuze studenten wilden aan de slag met duurzaamheid als adviesterein. Zo is het idee ontstaan voor *Good Growth Collective*, als een kickstart voor hun carrière. We adviseren ondernemingen die duurzaamheid in hun bedrijfsactiviteiten willen verankeren. Dit advies betreft meer dan alleen de rapportageverplichtingen."

Er waren meer organisaties geïnteresseerd in *Good Growth Collective*. "Ons sprak de Jong & Laan aan, vanwege de lokale identiteit, het vertrouwen dat we in de bestuurder hadden en de commerciële kansen die een grotere organisatie ons kon bieden. De Jong & Laan had destijds weinig adviesdienstverlening op duurzaamheidsgebied. Daarin pasten wij goed bij het accountantskantoor. We zijn inmiddels volledig geïntegreerd. Het team is van acht à negen mensen tot zo'n vijftien mensen uitgebreid."

De impact van de Omnibus-besluiten maakte dat de urgentie voor duurzaamheidsbeleid wegviel bij veel klanten, aldus Hendriksen, al zijn er voldoende ondernemingen die los van compliance-eisen ESG als strategisch vraagstuk belangrijk vinden. "Wat wegviel, was wel de groep van beoogde audit- en assuranceklanten waarvoor nu geen duurzaamheidsverklaring meer hoeft te worden afgegeven. Maar die klanten hadden wij voor de deal niet. Onze omzet is dan ook gewoon gegroeid in 2025, omdat dankzij de overname de totale klantenbasis groter werd. Op lange termijn is de potentie van deze markt nog altijd groot. De koers van ons team is dan ook niet veranderd."

Er zijn veel kapers op de kust, wat de transactiewaarde fors heeft opgedreven.

voor ondernemingen die veel expats inhuren, bijvoorbeeld. En een versterking van de klantenportefeuille in internationaal fiscaal advies, wat in het zuiden veel gevraagd is. De vijf partners verkochten hun belang en traden toe tot de coöperatie. De fiscale praktijk wisselde van internationaal netwerk en sloot zich aan bij Crowe Global. En het label wordt geïntegreerd in het accountantskantoor. Dat wil zeggen: met uitzondering van de nog altijd zelfstandige notariële tak, die conform de regels van de Notariële Broederschap hun aandelen niet mogen verkopen. De belastingadviespraktijk van Crowe Foederer is sindsdien goed voor meer dan een kwart van de omzet. Dat past bij de multidisciplinaire aanpak en de groeistrategie van Crowe Foederer, waarbij de omzet grofweg gelijk is verdeeld over de samenstelpraktijk, de fiscale adviespraktijk en de audit- & assurance-praktijk. Daarnaast exploiteert Crowe Foederer nog een stevige HR-adviespraktijk, een IT- en technologiepraktijk en een bescheiden corporate finance-praktijk. Daams: “Elke serviceline heeft zijn eigen plan en maakt deel uit van onze multidisciplinaire propositie richting klanten. Ik denk dat dat ons zelfs sterker maakt dan de big four. Onze klanten zijn veelal bedrijven die gebruikmaken van één dienstverlener voor alle diensten.”

Corporate finance

Het enige middelgrote kantoor dat geen belastingadviespraktijk heeft overgenomen, is Newton. Voor bestuursvoorzitter Stefan Seijkens is dat niet meer dan logisch. Newton is in zijn woorden al “een soort mini-big-four-kantoor met behoud van de menselijke maat”. Bij de fusie in 2023 brachten HLB WVDB en Koenen en Co hun stevige adviespraktijken en PKF Wallast zijn relatief grote fiscale praktijk in. Die zijn vervolgens afgelopen jaren geïntegreerd in Newton. Seijkens: “We versterkten elkaars adviespraktijken en hebben een breed portfolio: HR-advies, strategisch consulting, een CSR-praktijk en IT-advies.” Newton koos in 2024 wel weer voor een investering in de corporate finance-praktijk - wat ook een activiteit is waarin grotere mkb-kantoren zijn geïnteresseerd. Voor Newton was de acquisitie van Aeternus een “perfecte match”. Als sterk merk in corporate finance is de bestaande dealpraktijk van Newton, die twintig specialisten telde, ondergebracht bij Aeternus, dat nu ongeveer 75 werknemers in dienst heeft. De contacten tussen beide partijen waren al warm - vanuit een van de rechtsvoorgangers van Newton - en er was al meermaals samengewerkt in overnametrajecten voor klanten.

Deze corporate finance-praktijk kon wel uitbreiding gebruiken, vond Seijkens. “Met onze twintig mensen bedienden we de volle breedte van corporate finance: overnamebegeleiding, bedrijfswaarderingen, advisering van de verkopende dga, due diligence en fiscale structurering. Wilden wij die specialisatie echt bestendigen, dan wisten we dat we een stap in schaalgrootte moesten nemen.” Daar kwam de branchekennis die Aeternus door de jaren heen heeft opgebouwd bij. “Onze accountants en adviseurs gebruiken de brancherapporten van Aeternus om onze klanten beter te leren begrijpen en om ze nog beter te kunnen adviseren.”

Chinese muren

In de fusie- en overnamebegeleiding gelden aparte onafhankelijkheidsnormen. Zo is het niet mogelijk om zowel de koper als de verkoper in een traject te adviseren. In theorie kan dat de adviseurs en de fiscalisten in conflict met de corporate finance-collega's brengen - zeker naarmate een kantoor als Newton zijn groeiambitie realiseert. Maar zo'n belangenconflict of onafhankelijkheidskwesitie leverde de overname van Aeternus tot nog toe niet op. Seijkens: “Als onderdeel van de afspraak heeft Aeternus zich gevoegd naar de governance van Newton. Daarbinnen staat het Aeternus vrij om zo ruim mogelijk te ondernemen. Dat werkt in de praktijk heel goed. Geen wonder, want de meeste collega's van Aeternus hebben een achtergrond bij de grote banken, waar ze veel ingrijpendere compliance en Wwft-regels zijn gewend.”

In een belastingadviespraktijk zal Newton niet gauw investeren, stelt Seijkens. “Als we nog een nichekantoor zouden willen kopen, dan gaat het om *transfer pricing* en transactietaxadvies voor de versterking van onze aankoopbegeleiding. Maar verder zijn we heel tevreden met de brede dienstverlener die we al zijn.” ←

FISCAAL, FINANCIËEL EN FUSIE-ADVIES

Dat geen van de door private equity gesteunde middelgrote kantoren ten tijde van de investering interesse in de fiscale dienstverlening kenbaar maakte, staat in schril contrast met het lijstje acquisities:

Tax: Taxolution door PIA Group (maart 2026);

ICT & Risk management: Improven door Moore Nederland (maart 2026);

M&A: UNO Bedrijfsadviseurs door de Jong & Laan (december 2025);

Taks: JSA Tax Consultancy door de Jong & Laan (november 2025);

Tax: Taxperience door Crowe Foederer (oktober 2025);

Taks: VanLoman door Qconcepts (mei 2025);

Financial due diligence: TIC Advisory door de Jong & Laan (april 2025);

M&A: Aeternus door Newton (januari 2025).