

AETERNUS. YOUR M&A STRATEGIST.

TOP 25 BEST PRESTERENDE ACCOUNTANTSKANTOREN

Consolidatie en dynamiek in de Accountancy 2023



AETERNUS

Corporate Finance



VOORWOORD

Hierbij presenteren wij u het Top-25 rapport van de Nederlandse accountancybranche. Dit rapport is opgesteld door het brancheteam Financial Services van Aeternus Corporate Finance. Als M&A adviseur in de Financial Services markt zijn we geïnteresseerd in de financiële prestaties van bedrijven in de accountancybranche en de trends die daar spelen.

De Top-25 best performers is uniek in de branche en levert interessante inzichten op. Zo levert de analyse inzichten op of bijvoorbeeld schaalgrootte ook echt als performance verhogende factor kan uitpakken.

Inhoud

We starten deze rapportage met een beschrijving van de veranderende accountancymarkt in Nederland en brengen daarnaast de trends en ontwikkelingen in beeld.

Vervolgens gaan we verder met het vermelden van de **selectiecriteria** en een

toelichting op basis waarvan de **Top-25** lijst is opgesteld. Daarna presenteren we de Top-25 met daarbij een toelichting op de uitgevoerde **analyse**. Vervolgens hebben we onderzocht of en zo ja welke verschillen er zijn tussen **grote en kleine partijen** (“**Groot versus Klein**”). Het rapport sluit af met een overzicht van recente **M&A activiteiten** in de sector.

Vragen en opmerkingen

Indien u tijdens of na het lezen van dit rapport vragen of opmerkingen heeft, kunt u contact opnemen met een van de leden van het sectorteam Financial Services.



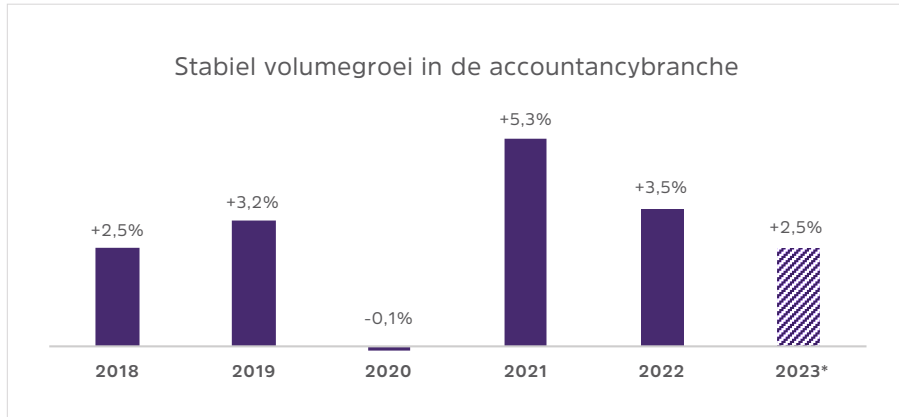
Copyright

Dit onderzoek is een initiatief van Aeternus B.V. (hierna 'Aeternus') © Alle rechten worden voorbehouden. Deze informatie mag worden bekeken op een scherm, gedownload worden op een harddisk of geprint worden, mits dit geschiedt voor persoonlijk, informatief en niet-commercieel gebruik, mits de informatie niet gewijzigd wordt, mits de volgende copy-right-tekst in elke copy aanwezig is: © Copyright Aeternus', mits copyright, handelsmerk en andere van toepassing zijnde teksten niet worden verwijderd mits de informatie niet wordt gebruikt in een ander werk of publicatie in welk medium dan ook.

Disclaimer

Dit (onderzoeks-)rapport is samengesteld door Aeternus. De in deze publicatie vermelde gegevens zijn ontleend van betrouwbaar geachte bronnen en publiekelijk bekende informatie. Deze informatie is door Aeternus bewerkt. Vanwege de mogelijkheid op interpretatie- en analysefouten geeft de verstrekte analyse geen garantie op juistheid en volledigheid. Aeternus aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid die het gevolg is van gebruik van dit rapport of van de onjuistheid en/of onvolledigheid van de in dit rapport verstrekte informatie.

VERANDERINGEN IN DE ACCOUNTANCYBRANCHE



Hogere tarieven door tekort aan accountants

Al jaren laat de accountancymarkt een stabiele volumegroei zien. Na twee uitzonderlijke jaren door de coronapandemie, bedraagt de verwachte volumegroei 2,5% in 2023. Dit is in lijn met de jaarlijkse volumegroei voorafgaand aan de uitbraak.

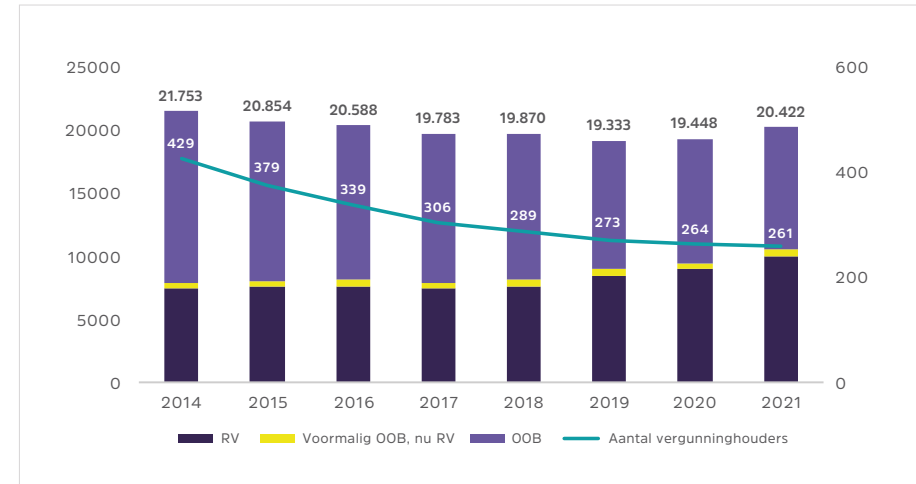
Weliswaar heeft de sector voorlopig aan opdrachten geen gebrek, maar wel aan accountants. Hierdoor hebben ze minder

ruimte om aanvullende adviesdiensten uit te voeren, omdat ze hun handen vol hebben aan het uitvoeren van hun core business¹. Dit maakt dat accountantsorganisaties selectiever worden bij het aannemen van nieuwe klanten. Stijgende salarissen als gevolg van het tekort aan accountants en inflatie en daarnaast strengere regelgeving leiden tot fors hogere tarieven in 2023. Naar verwachting stijgen de tarieven in 2023 gemiddeld met 3,5% nadat de tarieven in 2022 al met 4,5% zijn verhoogd.

Sterke daling van het aantal accountantsorganisaties

In Nederland zijn ongeveer 6.000 accountantskantoren actief. De verwachting is dat dit aantal de komende jaren sterk gaat afnemen naar 3.000. Het aantal accountantsorganisaties met een OOB-vergunning is sterk gedaald tussen 2014 en 2021 van 429 naar 261. Het totaal aantal wettelijke controles per jaar ligt gemiddeld genomen rond de 20.000.

Kijkend naar het marktaandeel in aantallen, dan vindt daar een fundamentele verschuiving plaats. Waar in 2014 de accountantsorganisaties met een OOB-vergunning nog meer dan 60% van de wettelijke controles verrichtten, is dit beeld per ultimo 2021 volledig omgekeerd. Reguliere vergunninghouders verrichten inmiddels ruim 55% van de wettelijke controles².



¹ Bronnen: CBS, ramingen 2022 en 2023 ING Research

² Bron: AFM Monitor, Register (2014-2021)



TRENDS & ONTWIKKELINGEN

De accountancymarkt is volop in beweging. Hier onder worden de belangrijkste ontwikkelingen in de Nederlandse accountancybranche weergegeven:

1. Impact van Digitalisering, Data & AI

Verdergaande digitalisering en automatisering staan hoog op de agenda. Financiële processen worden steeds verder geautomatiseerd en heeft daarmee ook impact op de accountant. De connectiviteit tussen financiële software, rapportagesystemen en voorraadbeheersingssoftware neemt verder toe. Dit vergt meer kennis maar biedt ook kansen om klanten hierin te adviseren. Cybersecurity en betrouwbaarheid van software vormen hierbij ook belangrijke aandachtspunten.

De ontwikkelingen op het gebied van Data en kunstmatige intelligentie (AI) zullen een forse impact hebben op de aard van de dienstverlening, het businessmodel en de uitvoering van de werkzaamheden. Accountants maken steeds meer gebruik van data-analyse en AI om nauwkeurige inzichten te verkrijgen en financiële beslissingen te nemen.

2. Tekort aan personeel

Ondanks de lichte toename in het aantal accountants in de afgelopen

jaren, is er sprake van een aanhoudend personeelstekort. Er is sprake van uitstroom van medewerkers en de instroom op de opleidingen neemt af. Het tekort aan gekwalificeerd personeel is de grootste belemmering om verder te groeien, maar in toenemende mate ook om bestaande klanten te bedienen. Kantoren analyseren inmiddels al hun klantenbestand op rentabiliteit en zullen meer en meer gaan sturen op het juiste klantprofiel en het rendement per klant.

3. Toename regelgeving

De toename aan regelgeving veroorzaakt een verschuiving van externe naar interne aandacht, vergt meer capaciteit en leidt tot hogere kosten. Zo zal ook de invoering van de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) ertoe leiden dat grote bedrijven hun ESG-prestaties moeten rapporteren in het jaarverslag. Het wordt verplicht deze informatie te laten toetsen door accountants. Ook biedt het kansen om als accountant hierin te adviseren. Dit vergt extra capaciteit en additionele kennis.





4. Schaalvergroting en consolidatie

Schaalgrootte kan een goede basis vormen om een competitief voordeel te behalen in één van de hierboven genoemde ontwikkelingen. Het biedt ook kansen om te specialiseren en extra te groeien. Maar het kan ook leiden tot stroperige besluit-

vorming en lagere klanttevredenheid. Bij bijvoorbeeld Accon heeft schaalgrootte weinig goeds gebracht. Schaalgrootte is de belangrijkste M&A driver voor overnames en fusies van middelgrote en kleinere kantoren.

5. Veranderingen in 'ownership'

Het vooruitzicht om op de lange termijn een topinkomen te hebben, spreekt de toch al schaarse jongeren niet meer aan. Een betere work-life balans lijkt meer prioriteit te hebben, naast afwisseling in werk en niet voor een langere tijd aan één organisatie verbonden te moeten zijn.

De vraag is dan of het traditionele partnermodel dat binnen accountantsorganisaties wordt gehanteerd nog langer houdbaar is. Een alternatief is het participatiemodel. Alfa en Flynth zijn hiermee al gestart.

6. Overnamegolf door private equity en buitenlandse kantoren

Private equity en cross-border activiteiten zijn steeds vaker te zien in de Nederlandse accountancymarkt. Deze ontwikkelingen zijn het gevolg van een toenemende vraag naar hoogwaardige accountancydiensten, gecombineerd met de behoefte aan schaalvergroting en internationalisering in deze sector. Private equity-investeerders zien de Nederlandse accountancymarkt als aantrekkelijk vanwege de stabiele economische groei en sterke marktpositie van Nederlandse accountantskantoren. Deze investeerders zijn bereid om grote bedragen te

investeren in accountantskantoren om zo hun groei en uitbreiding te ondersteunen. Voorbeelden hiervan zijn de participatie van Waterland in De Jong & Laan en Avedon in Koenen en Co & HLB Witlox van den Boomen. Dat private equity zich inkoop in de accountancy gebeurt tevens in omliggende landen. Voor accountantskantoren met groeiambities lijkt extern groeikapitaal bijna onvermijdelijk. Tegelijkertijd zien wij dat steeds meer middelgrote en kleinere accountantskantoren zich aansluiten bij internationale groepen om haar klanten een breder scala aan diensten aan te bieden en haar internationale bereik te vergroten. Daarnaast is de internationalisering terug te zien in de toenemende interesse van buitenlandse accountantskantoren in de Nederlandse accountancybranche. Zo kocht de Belgische PIA Group, Brouwers Accountants, ondersteund door het Belgische private equity fonds Batisse. Daarnaast neemt het Duitse ETL in rap tempo MKB-kantoren tussen 20 tot 100 medewerkers over. Voor die kantoren biedt ETL de mogelijkheid verder te blijven groeien onder de mantel van het moederbedrijf met daaraan verbonden schaalvoordelen en goede automatisering.

SELECTIECRITERIA TOP 50

Inleiding

Het startpunt van het samenstellen van een Top-25 accountantskantoren op basis van financiële prestatie-indicatoren is een zoektocht naar belangrijke spelers in de markt. Wij hebben ons daarbij gebaseerd op de Top-50 accountantskantoren uit 2022 door Accountancy Vanmorgen.

Het verschil tussen de Top-50 van AV en onze Top-25 is de manier van samenstellen. De Top-50 van AV wordt gerangschikt op omzetgrootte. Onze Top-25 is daarentegen gebaseerd op verschillende financiële prestatie-indicatoren. Hoe beter bedrijven scoren op de verschillende prestatie-indicatoren, hoe hoger de rangschikking.

Gebruikte gegevens

Wij hebben de voltallige Top-50 van AV geanalyseerd. Wij hebben ons gebaseerd op de volgende financiële gegevens voor het berekenen van de prestatie-indicatoren, op basis waarvan uiteindelijk de beste 25 bedrijven zijn overgebleven:

- De gepubliceerde jaarcijfers van de top holdings over de periode 2019-2021.
- De resultatenrekeningen zijn volgens categoriale indeling (ontleend aan Besluit modellen jaarrekening 01-11-2015 (Model E) gepresenteerd ten behoeve van ratiovergelijking.

Niet opgenomen ondernemingen

Wegens een aantal uitlopende redenen kan een selectie van de 50 onderzochte bedrijven niet worden meegenomen in de analyse. Redenen die hieraan ten grondslag liggen zijn:

- Ondernemingen die geen gepubliceerde jaarcijfers en/of bruikbare financiële gegevens over de periode 2019-2021 hebben overlegd en die dus niet publiekelijk beschikbaar zijn via de Kamer van Koophandel, zijn niet meegenomen in de analyse.
- Ondernemingen waarbij sprake is van een internationale moeder holding, die ons inziens de geconsolideerde cijfers op nationaal (Nederlands) niveau beïnvloedt, zijn vanwege eerlijke vergelijkingsgronden niet meegenomen in de analyse.

Prestatie indicatoren

In de onderstaande tabel zijn de gebruikte prestatie-indicatoren weergegeven. Uitgangspunt hierbij is de rangschikking van de financiële/operationele performance in de sector.

Nr.	Prestatie Indicator	Omschrijving	Uitgedrukt in:
I	Groefactor Brutowinst (CAGR)	Maatstaf voor groei van de onderneming	Percentages
II	EBITDA / Brutowinst	Maatstaf voor de operationele winstgevendheid	Percentages
III	EBITDA per medewerker	Maatstaf voor de arbeidsproductiviteit	Euro's





Deze KPI's zijn volgens ons het meest relevant voor het in kaart brengen van de financiële/operationele performance van de bedrijven in de sector, gebaseerd op openbare financiële informatie.

- De groei van de brutowinst geeft inzicht in de groei van de omvang van de onderneming gedurende de geanalyseerde periode. In dit geval is de groeifactor gebaseerd op het 3-jaars gemiddelde van de periode 2019 tot en met 2021.
- De EBITDA/Brutowinst indicator geeft inzicht in de operationele winstgevendheid van de bedrijven in de periode 2019 tot en met 2021.
- De EBITDA per medewerker indicator is een maatstaf voor de arbeidsproductiviteit bij de ondernemingen in de Top-25 over de periode 2019 tot en met 2021.
- Alle prestatie-indicatoren hebben in onze analyse dezelfde weging.

Prestatie indicatoren

Vanuit de initiële selectie van 50 bedrijven zijn we na een uitvoerige analyse van de ondernemingen terechtgekomen bij de

uiteindelijke Top-25. Er is als volgt te werk gegaan om te komen tot een Top-25:

- Van de 50 bedrijven blijven er uiteindelijk 31 over die voldoen aan de bovengenoemde voorwaarden en waarvan alle relevante financiële informatie te verkrijgen was via de Kamer van Koophandel.
- Nadat de prestatie-indicatoren berekend waren, is per indicator gerangschikt van 'beste' naar 'slechtste'.
- De best presterende onderneming op een indicator kreeg dus de score '1'. De slechts presterende kreeg '31'. Het kan dus zo zijn dat een partij die de uiteindelijke Top-25 haalt een KPI score heeft hoger dan 25.
- Met uitzondering van de groeifactor van de brutowinst, is voor elk van de KPI's de hierboven genoemde rangschikking gemaakt, voor de jaren 2019, 2020 en 2021.
- Nadat de rangschikking voor de verschillende prestatie-indicatoren voltooid was, werden de individuele scores van de ondernemingen opgeteld, om vervolgens tot een definitieve Top-25 te komen.

- De onderneming met de laagste totaalscore staat op nummer 1, de onderneming met de hoogste totaalscore staat op nummer 25.
- Indien de totale puntentelling gelijk is, dan wordt de onderneming met de hoogste groeifactor de hoogste rang toegekend.

Buiten de Top 25 gevallen bedrijven

In totaal waren er dus 31 bedrijven die aan de criteria voldeden en daarom meegenomen zijn in onze analyse. Hieruit is vervolgens de Top 25 samengesteld. De volgende 6 bedrijven hebben onze Top 25 dit jaar niet gehaald:

Bedrijf
Bol Accountants
Eshuis Accountants en Adviseurs
RSM
Grant Thornton
Countus
Bentacera

We blijven deze bedrijven op basis van gepubliceerde jaarcijfers monitoren, evenals eventuele nieuwe toetreders of bedrijven die nu om een of andere reden buiten scope zijn.

De Top-25 Accountantskantoren in Nederland

Hiernaast presenteren wij de eerste editie van de Top-25 accountantskantoren in Nederland zoals deze uit de door Aeternus uitgevoerde analyse naar voren komen.

Deze eerste editie van de Aeternus Top-25 is uniek van soort in de markt. In toekomst zal deze Top-25, evenals andere marktrapportages van Aeternus, worden voorzien van updates, alsmede marktontwikkelingen en M&A trends, om u op de hoogte te houden van de accountancybranche in Nederland.

DE TOP-25 ACCOUNTANTSKANTOREN IN NEDERLAND

#	Bedrijf	Gemiddelde brutowinst 2019-2021 (x 1000)	Groefactor Brutowinst	EBITDA/Brutowinst			EBITDA per medewerker			Score groefactor	Totaal score			Totaalscore 2019-2021
				2019	2020	2021	2019	2020	2021		2019	2020	2021	
1	Verstegen	€ 27.907	6	2	2	2	2	1	1	6	4	3	3	16
2	De Hooge Waerder	€ 13.670	18	3	3	4	6	3	4	18	9	6	8	41
3	Deloitte	€ 829.610	15	4	5	7	4	4	6	15	8	9	13	45
4	Mazars	€ 53.960	21	1	1	1	9	6	8	21	10	7	9	47
5	Ernst & Young	€ 697.129	27	6	4	6	3	2	2	27	9	6	8	50
6	KPMG	€ 482.237	10	13	6	5	12	7	3	10	25	13	8	56
7	KroeseWevers	€ 37.019	3	9	10	12	10	10	9	3	19	20	21	63
8	Crowe Foederer	€ 46.295	9	11	11	11	1	12	11	9	12	23	22	66
9	Van Oers	€ 37.578	14	5	7	10	7	11	12	14	12	18	22	66
10	PricewaterhouseCoopers	€ 794.811	30	7	9	9	5	5	5	30	12	14	14	70
11	JAN©	€ 16.915	24	8	8	8	8	9	7	24	16	17	15	72
12	Visser & Visser	€ 31.616	2	10	16	13	11	16	15	2	21	32	28	83
13	Baker Tilly	€ 100.224	19	16	12	15	14	8	10	19	30	20	25	94
14	De Jong & Laan	€ 72.982	13	14	14	16	13	13	13	13	27	27	29	96
15	Lansigt	€ 14.714	8	15	18	14	16	17	14	8	31	35	28	102
16	Joanknecht	€ 3.654	11	12	15	3	27	26	22	11	39	41	25	116
17	Hoek en Blok	€ 13.513	17	17	19	19	15	14	17	17	32	33	36	118
18	BDO	€ 292.350	20	18	17	17	17	15	16	20	35	32	33	120
19	ESJ	€ 15.480	7	22	20	21	19	18	18	7	41	38	39	125
20	Alfa	€ 93.555	12	19	22	20	18	21	19	12	37	43	39	131
21	ABAB	€ 51.743	29	20	13	18	20	19	20	29	40	32	38	139
22	OMNYACC	€ 12.581	16	23	21	22	22	20	21	16	45	41	43	145
23	Flynth	€ 106.684	31	21	23	26	21	23	26	31	42	46	52	171
24	Moore MTH	€ 42.096	26	26	25	25	24	22	24	26	50	47	49	172
25	Schipper	€ 33.297	22	27	27	24	26	25	23	22	53	52	47	174

TOELICHTING TOP-25 LIJST

TOP 3: VERSTEGEN, DE HOGE WAERDER EN DELOITTE



Verstegen is een accountantskantoor gericht op de controlepraktijk en is met een score van 16 de absolute lijstaanvoerder in dit Top-25 rapport. Verstegen richt zich op het hogere segment in het MKB en de publieke sector, waar ze ruimschoots de helft van de omzet genereren. De onderneming met kantoren in Dordrecht, Assen, Delft, Gorinchem, Hoofddorp, Nieuwegein en Zwolle bestaat al ruim 50 jaar en heeft 250 medewerkers in dienst. Verstegen scoort met name goed op operationele winstgevendheid en arbeidsproductiviteit. In alle jaren neemt Verstegen hier – op beide indicatoren – de eerste of tweede plek in. Ook op het gebied van groei belandden ze in de top-10 met een zesde plek. Met 25 punten minder dan de nummer 2 is Verstegen met recht de winnaar van de eerste Top-25 Accountantskantoren.



De 2^e plek is gereserveerd voor **De Hooge Waerder**. Vanuit meerdere kantoren in Noord-Holland (Alkmaar, Beverwijk, Haarlem, Heerhugowaard en Amsterdam) wordt door ruim 100 medewerkers een gevarieerde cliëntenportefeuille bediend. De Onderneming heeft haar 2^e plek ook met name te danken aan een sterke performance op het gebied van operationele winstgevendheid en arbeidsproductiviteit. Met een groeifactor van 4,9% belandt De Hooge Waerder op een nadrukkelijk lagere 18de plek.



Deloitte maakt de top 3 compleet. De Onderneming voert al zeven jaar de ranglijst aan van de AV-Top 50, maar moet in de Top-25 genoegen nemen met een 3^e plaats. De nummer 1 van de Big 4 heeft ruim 7.000 medewerkers en 15 kantoren in Nederland. Wereldwijd is het actief in 150 landen. Met

een gemiddelde EBITDA per FTE van €37.415 en een CAGR van 5,8% zorgt ervoor dat Deloitte de nummer 4 Mazars, net achter zich kan houden. Daarnaast wordt ieder jaar een top-10 plek bemachtigd op de operationele winstgevendheid.

Winnaars op individuele prestatie-indicatoren

In deze sectie lichten wij de winnaars op de individuele prestatie-indicatoren verder toe. Deze bedrijven hebben uitmuntend gepresteerd in ons rapport, en verdienen daardoor uitgelicht te worden!

Groei brutowinst (CAGR): Eshuis Accountants Beheer B.V. (plek 30)

- Ondanks dat Eshuis buiten de Top-25 valt heeft het bedrijf wel de hoogste groeifactor die met name wordt geboekt in audits. De Onderneming met kantoren in Almelo, Amersfoort, Enschede en Groningen bestaat al sinds 1932 en adviseert organisaties in het midden- en kleinbedrijf, de non-profitsector en vrije beroepsbeoefenaren.
- Eshuis beschikt over meer dan 150 werknemers, bestaande uit accountants, belastingadviseurs, personeelsadviseurs, juristen, organisatieadviseurs, IT en Business Intelligence specialisten.

Operationele winstgevendheid (EBITDA/ Brutowinst): Mazars Holding N.V.

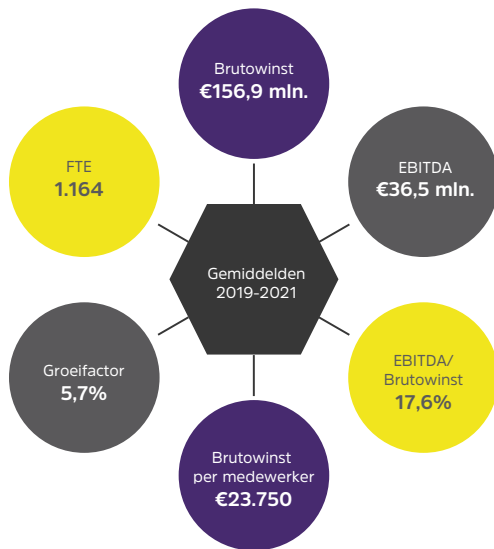
- Mazars, de nummer vier van deze Top-25 editie, is de lijstaanvoerder als het aankomt op operationele winstgevendheid (hoogste verhouding EBITDA/Brutowinst).
- De groep is een internationale audit, accountancy, tax en consultancy organisatie en is aanwezig in meer dan 95 landen. Mazars heeft 11 vestigingen in Nederland, waar 60 partners en ruim 1000 medewerkers werkzaam zijn.

Arbeidsproductiviteit (EBITDA per FTE): Beheermaatschappij Verstegen Dordrecht B.V.

- Verstegen, de nummer één van deze Top-25 editie, is ook de lijstaanvoerder als er gekeken wordt naar de arbeidsproductiviteit (EBITDA per FTE).
- Met een EBITDA per medewerker van rond de €56.000 scoort Verstegen €6.000 beter dan nummer twee EY.

SECTORANALYSE ACCOUNTSKANTOREN – FINANCIËLE ANALYSE TOP-25 ALGEMEEN

Onderstaand presenteren wij een overzicht van de financiële prestaties van de Top-25 Accountantskantoren in Nederland. Het eerste wat opvalt is dat vooral de EBITDA sterk gegroeid is in de markt.



- De gemiddelde brutowinst in de periode 2019-2021 bedroeg €156,9 mln. In deze jaren is een stijging te zien: in 2019 bedroeg de gemiddelde brutowinst €152,3 mln. En in 2021 €162,8 mln.
- De gemiddelde EBITDA steeg van €31,5 mln. in 2019 naar €42,5 mln. in 2021 (34,9%). De gemiddelde EBITDA over de periode 2019-2021 was €36,5 mln.
- Het gemiddeld aantal werknemers steeg van 1.118 in 2019 naar 1.198 in 2021 (+7,1%).
- De gemiddelde groefactor van de brutowinst bedroeg 5,7% in de periode 2019-2021.
- De stijging van zowel de brutowinst als de EBITDA heeft geleid tot een toename van de operationele winstgevendheid. De gemiddelde EBITDA/Brutowinst van de Top-25 over de periode 2019-2021 bedroeg 17,6%. In 2019, 2020 en 2021 bedroeg de gemiddelde operationele winstgevendheid respectievelijk 16,1%, 17,4% en 19,3%.
- De gemiddelde EBITDA per medewerker bedroeg over de periode €23.750. In 2020 daalde de arbeidsproductiviteit sterk van €28.900 naar ongeveer €20.000, in 2021 steeg deze weer naar €22.400.

Groot versus Klein

Een interessante vergelijking blijft de klassieke groot versus klein. Draagt bedrijfsomvang bij aan betere financiële prestaties? Of gaat het juist ten koste van de winstgevendheid van ondernemingen? In de onderstaande tabel categoriseren we de 31 onderzochte bedrijven op basis van grootte. Per categorie zijn de gemiddelden brutowinst, EBITDA en de drie prestatie indicatoren berekend. Op basis van de uitkomsten zijn de volgende conclusies te trekken:

- De gemiddelde groefactor van de brutowinst ligt het hoogst bij de kleine accountantskantoren.

- Zowel de operationele winstgevendheid (EBITDA/Brutowinst) als de arbeidsproductiviteit (EBITDA per FTE) stijgt naarmate ondernemingen groter worden. Hierin heeft de Big 5 zowel de hoogste operationele winstgevendheid als de arbeidsproductiviteit. De grotere bedrijven in deze sector profiteren dus van hun schaalgrootte. Daarnaast zijn ze vaak ook verder op het gebied van digitalisering, waarbij ze een deel van de werkzaamheden hebben vervangen door automatisering en robotisering. Hierdoor ligt de arbeidsproductiviteit hoger dan in de andere categorieën.

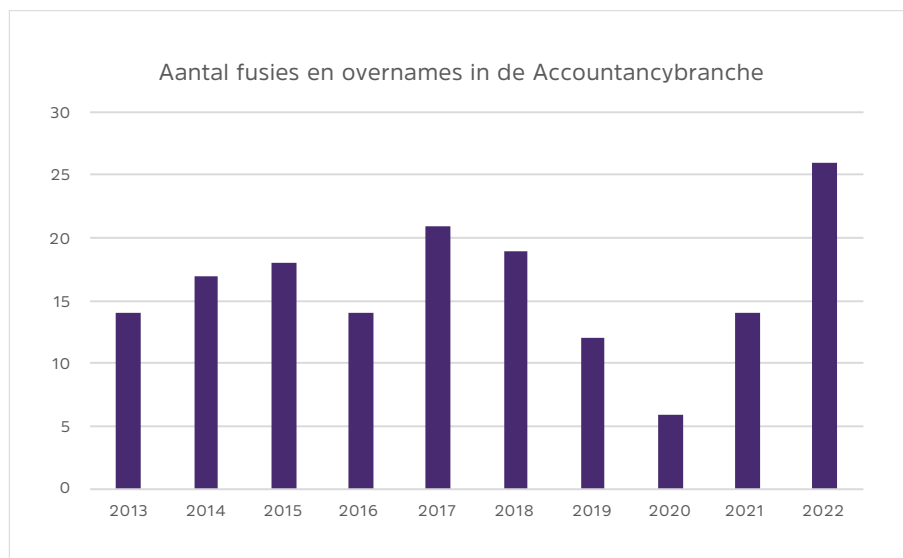
Omvangverdeling						
	Aantal	Gem. Brutowinst	Gem. EBITDA	Gem. Groefactor Brutowinst	Gem. EBITDA/ Brutowinst	Gem. EBITDA per medewerker
Klein	9	15.163	2.375	7,5%	18,4%	19.372
Middel	13	47.350	6.834	5,8%	15,9%	18.557
Groot	4	91.558	18.023	3,8%	23,5%	20.572
Zeer Groot	5	640.882	177.805	3,8%	26,6%	39.330
Gemiddelde	31	139.440	34.559	5,7%	19,3%	22.404

FUSIES EN OVERNAMES BIJ ACCOUNTANTSKANTOREN

Opmars van M&A activiteit binnen de accountancybranche

De M&A markt voor accountancykantoren is het afgelopen jaar zeer actief geweest. In 2022 vonden er maar liefst 26 fusies en overnames plaats³. Dit is een toename van 11 ten opzichte van een jaar eerder. Veel

bedrijven proberen hun (inter-)nationale marktpositie verder te verstevigen door het overnemen van branchegenoten. Daarnaast zijn er ook buitenlandse partijen die hun marktpositie in Nederland willen verstevigen middels overnames.



³ Bron: accountant.nl aangevuld met publiekelijk aangekondigde overnames. Het aantal gepresenteerde overnames kan afwijken van de werkelijkheid.



Overnames

Hierna presenteren wij een lijst met een spraakmakende greep uit de deals die hebben plaatsgevonden in de Nederlandse Accountancymarkt in de periode januari 2021 – april 2023. >>

M&A ACCOUNTANCYMARKT NEDERLAND

	Koper	Target	Jaar	Beweegredenen
1	ETL Nederland	NBC Eelman & Partners	jan-21	Versteving marktpositie in Nederland
2	Van Ree Accountants	Koster Accountants	jan-21	Versteving marktpositie in Nederland
3	HLB Van Daal	WVDB*	jan-21	Creëren van schaalgrootte om continu investeringen in kwaliteit en data-oplossingen te kunnen blijven doen. De fusie borgt continuïteit op de lange termijn
4	Grant Thornton	SynCount Accountants & Belastingadviseurs	feb-21	Versteving marktpositie in Nederland
5	ETL Nederland	BW&S	mei-21	Versteving marktpositie in Noordoost-Nederland
6	ETL Nederland	Cinq	mei-21	Versteving marktpositie in Midden-Nederland
7	Hermans & Partners	Crützen & Co Belastingadviseurs	jun-21	Versteving marktpositie in Nederland
8	Vermetten	Accountenz+	jul-21	Versteving marktpositie in Nederland
9	Brabant Accountants en Belastingadviseurs	Bolk & De Bekker	okt-21	Versteving marktpositie in Nederland
10	Alblas van Meurs	PHM Zuidgeest	okt-21	Versteving marktpositie in Nederland
11	Hendriksen Accountants en Adviseurs	"Veuink & Partners Brink Accountants en Adviseurs "	nov-21	Versteving marktpositie in Nederland
12	Moore MTH	Van Duyn Van der Geer	dec-21	Versteving marktpositie in Nederland
13	Moore DRV	Van Kempen en Co	dec-21	Versterken vestiging Rotterdam
14	Eshuis Accountants en Adviseurs	HZG Accountants & Adviseurs	dec-21	Versteving marktpositie in Noord-Nederland
15	ETL Nederland	Tijssen cs Accountants en Adviseurs	jan-22	Versteving marktpositie in Nederland
16	ETL Nederland	Deykerhoff Accountants & Adviseurs	jan-22	Versteving marktpositie in Zuid-Nederland
17	ETL Nederland	Anno Accountants	jan-22	Versteving marktpositie in Nederland
18	ETL Nederland	ABC Accountants & Adviseurs	jan-22	Versteving marktpositie in Nederland
19	Vermetten Accountants	L&P	jan-22	Uitbreiding dienstverlening en versterken marktpositie in Nederland
20	Crowe Foederer	PDC Veghel	feb-22	Uitbreiding dienstverlening op het gebied van vitaliteit, verzuim en Arbodienstverlening
21	Flynth	Astrium Groep	mrt-22	Versteving marktpositie in Nederland
22	Countus	JonkerFieret	mrt-22	Versteving marktpositie Oost-Nederland
23	Flynth	Accon avm	apr-22	De overname heeft plaatsgevonden om het brede palet aan dienstverlening uit te breiden. Met de overname ontstaat een adviseurs- en accountantsorganisatie van ongeveer 2.400 medewerkers

* Fusie ** Intentieverklaring



>> VERVOLG M&A ACCOUNTANCYMARKT NEDERLAND

	Koper	Target	Jaar	Beweegredenen
24	Baker Tilly	Rikst Accountants	apr-22	Versteving marktpositie in Noord-Nederland
25	ETL Nederland	NBC/Van Roemburg & Partners	apr-22	Vesteviging marktpositie in Noord-Nederland
26	Crowe Foederer	Contour Accountants	mei-22	Versteving marktpositie in Nederland
27	Brouwers Accountants	PV Accountants	mei-22	Uitbreiding dienstverlening en versteving marktpositie
28	Grant Thornton	"Avance Impact Wolfs Company"	mei-22	Uitbreiding dienstverlening rondom duurzaamheid en impact
29	Gewoon Accountants	De Man Accountants	jun-22	Versteving marktpositie in Nederland
30	Waterland	De Jong & Laan	jun-22	Het partnerschap met Waterland stelt de Jong & Laan in staat haar positie in Oost-, Noord-, en Midden-Nederland verder uit te breiden naar de rest van Nederland. Waterland wenst een leidende rol te nemen in de consolidatie
31	ETL Nederland	Kernhem Accountants	jul-22	Versteving marktpositie in Nederland
32	ETL Nederland	Van den Akker Accountants	jul-22	Versteving marktpositie in Nederland
33	Vermetten	Kalb Accountants	sep-22	Versteving marktpositie in Oost-Brabant
34	Partners in Accountancy	Brouwers Accountants	okt-22	Uitbreiding marktpositie naar Nederland, waar ze haar buy & build-strategie verder zullen uitrollen
35	MKBTR	Groene Hart Juristen	okt-22	Uitbreiding dienstverlening
36	ETL Nederland	IPA-ACON	nov-22	Versteving marktpositie in Nederland
37	Vermetten	Van de Ven	nov-22	Versteving marktpositie in Oost-Brabant
38	Crowe Foederer	Wijs Accountants	dec-22	Versteving marktpositie in Nederland
39	Bentacera	Sai Accountants	dec-22	Versteving marktpositie in Noord-Nederland
40	Eshuis Accountants en Adviseurs	A&L Adviseurs & Accountants	dec-22	Versteving positie in Transport en Logistiek sector
41	Moore MTH	KroeseWevers*	jan-23	Waarborgen continuïteit en kwaliteit en versterken van de internationale positie. Gaan samen verder onder de naam Moore MKW
42	Abin Accountants	Van den Broek Accountants	feb-23	Uitbreiding en verbreding dienstverlening
43	ETL Nederland	Van Eert Accountants en Adviseurs	mrt-23	Versteving marktpositie in Nederland
44	Kreston Nederland	"Van Velzen Qwintess "	mrt-23	Versteving marktpositie in Nederland
45	ETL Nederland	Lindhoff Accountants en Belastingadviseurs	mrt-23	Versteving marktpositie in Nederland
46	Moore DRV	Trivent Accountants & Belastingadviseurs	mrt-23	Versterking positie in Noord-Brabant

* Fusie ** Intentieverklaring

>> VERVOLG M&A ACCOUNTANCYMARKT NEDERLAND

	Koper	Target	Jaar	Beweegredenen
47	De Jong & Laan	Retail Marshoek	mrt-23	Vergroting IT-specialisme Retail en versteviging marktpositie Nederland
48	ETL Nederland	Wolfsbergen van Haarlem	apr-23	Versteviging marktpositie in Nederland
49	Kop of Munt	Duidelijk Accountants	apr-23	Versterking positie in Zaanstreek-Waterland
50	HLB Bömer	Verder Accountants Fiscalisten	apr-23	Versterking positie voor zelfstandige koers
51	Alfa	O-twee Accountants	apr-23	Versterking positie en realisatie groei ambities
52	Bol Adviseurs	RHM Accountancy	apr-23	Versterking positie regio Venray
53	Koenen en Co	HLB Witlox Van den Boomen* **	mei-23	Creëren van schaalgrootte om verdere groei in Zuid-Nederland te realiseren.

* Fusie ** Intentieverklaring

Wat direct opvalt uit de lijst zijn het aantal overnames die ETL Nederland in de periode heeft gedaan (maar liefst 14). Ze worden hierdoor niet voor niks het snelst groeiende landelijke MKB-kantoor in Nederland genoemd. ETL Nederland maakt deel uit van ETL Global, een groot internationaal accountancy netwerk. Het bedrijf is inmiddels actief in ruim 50 landen en kiest in veel landen voor een stevige buy-and-build strategie. Hierin kopen ze de meerderheid van de aandelen, maar het management behoudt volledige autonomie en aandelen. Helaas is het kantoor door het ontbreken van financiële gegevens niet meegenomen in het Top-25 rapport. ETL heeft de ambitie om door te stoten naar een top-tien kantoor.

Recentelijk is de intentieverklaring afgegeven voor de fusie tussen Koenen en Co en HLB Witlox Van den Boomen. De reden van samengaan heeft te maken met de steeds strengere regelgeving, AFM-toezicht, digitalisering en de krapte op de arbeidsmarkt. Hierdoor kiezen de kantoren voor schaalvergroting. HLB Witlox Van den Boomen bestaat als zodanig op zijn beurt nog niet lang. In de lijst valt te zien dat het kantoor in 2021 is ontstaan uit het samengaan van HLB Van Daal en Witlox van den Boomen. Met de beoogde fusie zal een gezamenlijke omzet van rond de €100 miljoen gecreëerd worden, waarmee ze in omvang in de buurt komen van concurrenten als Baker Tilly, Alfa Accountants & Adviseurs, Grant Thornton en RSM.

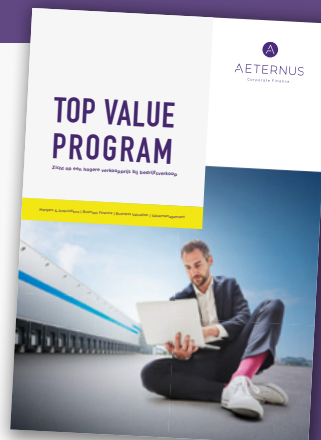
Daarnaast is ook de fusie tussen Flynth en Accon avm opmerkelijk te noemen. Hierin heeft Flynth branchegenoot Accon avm overgenomen voor het symbolische bedrag van 1 euro. Met de overname neemt Flynth de verplichtingen op zich om de Accon-medewerkers betere arbeidsvoorwaarden te bieden en de nodige investeringen te doen die noodzakelijk zijn om de kwaliteit van Accon avm te versterken en toekomst vaster te maken. Flynth zal gaan opereren onder een nieuw merk waarin Accon avm uitgefaseerd zal worden.

Al met al zorgt de consolidatieslag voor toenemende marktpower bij de grotere partijen die gezamenlijk de markt kunnen gaan domineren. Dit betekent ook grotere concurrentie

voor de MKB-bedrijven in de markt en druk op deze wat kleinere partijen om te kunnen blijven concurreren met de grotere spelers. Door de toenemende dossiervplichtingen, strengere eisen voor audits en grotere investeringen in automatisering, is de druk groot. Ook de krappe arbeidsmarkt speelt hierin een rol. Voor kleine spelers is het vaak lastiger om mensen aan te trekken. De urgentie voor MKB-kantoren om aan te sluiten bij een grotere partij – of juist zelf op overnamepad te gaan – wordt hiermee steeds groter.

TOP VALUE PROGRAM

Benieuwd hoe u de waarde van uw bedrijf verhoogt? Dat onderzoeken we in het Top Value Program. Specialisten kijken met een kritische bril naar de onderneming en letten daarbij onder meer op zaken als risicoprofiel, valuedrivers, prijsverlagende elementen en potentiële dealbreakers. Met deze informatie kunt u tijdig aan de knoppen draaien en zo systematisch de waarde van uw onderneming verhogen.



> Meer info over het Top Value Program

ANTICIPEREN OP EEN SUCCESVOLLE VERKOOP

U kunt uw huidige rol als eigenaar en ondernemer aanhouden, gedeeltelijk afstaan of compleet uit handen geven. Naar welke optie u ook neigt, zorg dat u de consequentie van uw keuze en de impact hiervan voor uw bedrijf en de te volgen bedrijfsstrategie, maar ook voor u als ondernemer goed overziet. Lees meer over de overwegingen en factoren over de verkoop van uw bedrijf, nu of later. Download het E-book en ontdek een gepaste verkoop-strategie voor uw onderneming, voor nu of in de toekomst.



> Download hier het E-book



VERSTEGEN OVERDUIDELIJKE WINNAAR MET IJZERSTERKE ALL-ROUND PERFORMANCE

De eerste editie van de Top-25 Accountantskantoren kent één duidelijke winnaar: Verstegen. Met een sterke all-round performance en een bovengemiddelde groei houdt het kantoor de concurrentie ver achter zich. Kantoren als De Hooge Waerder, Deloitte, Mazars en Ernst & Young hebben eveneens erg sterk gepresteerd in de afgelopen 3 jaar en maken de top 5 compleet.

Wanneer we kijken naar de financiële analyse van de Top-25 zien we dat er een stijging te zien is in de gemiddelde brutowinst en EBITDA. Daarnaast steeg zowel de algehele operationele winstgevendheid als de arbeidsproductiviteit. Kijkend naar de prestaties van partijen op basis van de groot versus klein analyse, zien we dat grotere kantoren zowel een betere EBITDA/brutomarge realiseren als een hogere arbeidsproductiviteit halen. De kleinere kantoren behalen de grootste groeifactor, wat onder andere voortkomt door de verschuiving van MKB-klienten van de Big 5 naar kleinere kantoren.

Het aantal deals in de accountancymarkt is in de afgelopen tijd sterk opgelopen. Dit wordt mede veroorzaakt door de huidige trends en ontwikkelingen in de markt. De toetreding van private equity en internationalisatie is steeds vaker te

zien in de Nederlandse accountancy-markt, waarbij kapitaal wordt verworven voor digitale investeringen en arbeidstekorten worden opgelost door overnames. Daarnaast fuseren kantoren om de benodigde schaalgrootte te creëren. Dit is ook duidelijk zichtbaar wanneer we kijken naar de lijst van fusies en overnames. In de toekomst verwachten wij dan ook dat deze consolidatietrend zich verder zal uitbreiden.

Wij zijn erg benieuwd hoe bedrijven uit deze eerste editie van de Top-25 omgaan met de ontwikkelingen en trends in de markt. De komende tijd zullen wij verschillende partijen, binnen en buiten deze lijst, spreken over zaken als krapte op de arbeidsmarkt, digitalisering, schaalgrootte, groei (organisch of met behulp van overnames) en toetreding van private equity in de sector.



YOUR M&A STRATEGIST.

Een succesvol bedrijf. De drijfveer van elke ondernemer. Succesvol ondernemen is doelen stellen die van grote waarde zijn. Tot het moment daar is om de volgende stap te zetten. Kopen of verkopen. Wanneer dat juiste moment is en hoe je naar dat momentum toewerkt? Daar ligt onze expertise. Specialistische kennis en ervaring gecombineerd met innovatieve methodes. Gefixeerd op het creëren van de hoogst haalbare waarde, trouw aan de waarden van de onderneming en haar ondernemer(s). Doelbewust, tactisch en operationeel, dat is onze aanpak. De zaken overzien, inzichtelijk maken en toeslaan op het juiste moment. Dat maakt ons succesvol in M&A.

Met meer dan 40 specialisten en vanuit kantoren in Amsterdam, Eindhoven en Venlo, houdt Aeternus zich bezig met (inter)nationale fusie- en overnameadvisering. Aeternus adviseert tevens bij bedrijfswaardering, waardemanagement en bedrijfsfinanciering. Onze klanten zijn bedrijven in het hogere segment van het MKB en zogeheten mid-corporates. Branches waarin we een sterk trackrecord hebben opgebouwd, zijn onder meer de industrie, IT, Software en Technology, business services, zakelijke dienstverlening, agrotechniek en food.



AETERNUS

Corporate Finance



Aeternus Office Amsterdam

Paulus Potterstraat 20-3
1071 DA Amsterdam
The Netherlands

Aeternus Office Eindhoven

Parklaan 54a
5613 BH Eindhoven
The Netherlands

Aeternus Office Venlo

Noorderpoort 39
5916 PJ Venlo
The Netherlands

+31 (0)85 051 78 38

www.aeternuscompany.nl

Representative of:


M & A WORLDWIDE

