

THEMA: *KLEIN**Tekst: Henk Vlaming Beeld: VRHL*

Waarom EEN KLEIN

Vijf jaar geleden werd de teloorgang van het kleine accountantskantoor voorspeld. De crisis, vernieuwingen en gebrek aan schaal zouden de kleintjes opbreken. Maar aangevoerd door een nieuwe generatie accountants bijten ze van zich af. Zelfs grote kantoren doen ze pijn. De accountantstitel vinden zij echter steeds vaker een blok aan het been.

Het gaat hartstikke goed met mijn kantoor”, zegt Mendel Chiu, een AA die in 2014 zijn eigen accountantskantoor opende in Hengelo, OAMKB Twente. Hij begon in zijn eentje, maar nu prijken er al acht medewerkers op zijn website. “Eigenlijk moet ik even stoppen met groeien”, lacht Chiu. “Eerst de interne processen borgen. Dat valt nog niet mee, want er staan alweer twee afspraken met nieuwe klanten in de agenda.”

Chiu is allesbehalve een uitzondering. Kleinere accountantskantoren draaien goed. Tussen 2011 en 2015 steeg hun omzet jaarlijks. Ook de omzet per medewerker nam toe. Ruim driekwart van de kantoren is winstgevend, volgens een benchmark van Novak, Full Finance en ABN Amro.

ZOGENAAMDE DESKUNDIGEN

Eind dit jaar brengt de vereniging de nieuwste resultaten naar buiten, maar directeur Guus Ham van serviceorganisatie Novak wil nu al kwijt dat het nog steeds snor zit met de kleintjes. “Het kleine kantoor heeft zich goed ontwikkeld, ondanks voorspellingen over de eindigheid van het accountantswerk. Ik heb heel wat zogenaamde deskundigen dingen horen zeggen over kleintjes die niet meer mee konden komen met XBRL en SBR. In administratieve diensten zou geen droog brood meer te verdienen zijn.”

Inderdaad is de noodklok al vaak geluid voor de kleine accountantskantoren. Kostbare ict-investeringen, gebrekkige schaalgrootte en vergrijzing zouden hen de

→





'HET WERK KWAM OP ONS AF, WE HOEFDEN NIET EENS RECLAME TE MAKEN.'

das omdoen. Maar het kleine kantoor bijt van zich af nu de crisis over is, met nieuw elan. "Wij vestigden ons als nieuw accountantskantoor in een gebouw met veel startende bedrijven", vertelt directeur Marc de Wit van AccountAbilities, een accountantskantoor in Amsterdam. "Dat was een bewuste keuze. We zaten tussen andere start-ups en die hadden een accountant nodig. Het werk kwam op ons af, we hoefden niet eens reclame te maken."

DADENDRANG

Het kleine accountantskantoor is overgenomen door een nieuwe generatie accountants, veelal dertigers die hun eigen stempel op het vak willen drukken. "Plannen voor een eigen kantoor had ik niet, maar toen de mogelijkheid zich voordeed, vielen er puzzelstukjes op hun plaats", zegt Paul van Schaardenburg. Hij nam in 2013 accountantskantoor Added in Breda over, waar hij ooit had gewerkt. "Ik wilde graag ondernemer worden en de eigenaar zocht een koper. Mijn ervaring gebruik ik om de jaarafsluiting voor bedrijven te verzorgen via een volledig geautomatiseerd proces."

De nieuwe ondernemers in de accountancy zitten vol ambitie en dadendrang. John Veldhuizen bijvoorbeeld

zag als dertiger zijn droom van een eigen kantoor in vervulling gaan. In 2008 nam hij een accountantskantoor in Doorn over, samen met een fiscalist. "Ik wilde ondernemer worden om het vak op mijn manier uit te oefenen. Als accountant moet je je klant opzoeken, zodat je hem beter leert kennen en beter kan adviseren. Zo heb ik een klant eens een fusie uit het hoofd gepraat, omdat ik wist dat die hem niet zou brengen wat hij ervan verwachtte. Door dicht bij de klant te staan, wil ik van Veldhuizen de Birk hét accountants- en belastingadvieskantoor maken voor de hele Utrechtse Heuvelrug."

BONT GEZELSCHAP

Het kleine accountantskantoor van na de crisis bestaat uit een bont gezelschap van AA's of RA's, die kantoren aanvoeren van een paar mensen tot tientallen fte's. Novak hanteert een bovengrens van 250 medewerkers, daarboven begint het middelgrote kantoor. Het kleine kantoor wordt vaak mkb-kantoor genoemd, maar sommige kleine kantoren bedienen juist grote bedrijven.

Sommigen omschrijven het kleinere kantoor als een lokale speler, maar er zijn ook kantoren die landelijk opereren. "Want we hebben ook klanten in de rest van het land", zegt Hans Tummers van Koopman & Co, een accountantskantoor in de kop van Noord-Holland. "Een aantal van onze klanten verhuisde naar andere delen in het land, zoals Zeeland, en wij bleven hun accountant. Dat leidde daar weer tot andere bedrijven die klant werden. Dankzij de automatisering doet afstand er minder toe dan vroeger."

OVER DE TOONBANK

Veel werk betreft het samenstellen, fiscaal advies en loonadministratie, maar andere service gaat even gemakkelijk over de toonbank, zoals notariaat, juridisch advies en hr-dienstverlening. Soms met behulp van andere kantoren of van eenpitters. "Niet alle diensten die ik aanbied, voer ik ook zelf uit", zegt Mendel Chiu uit Hengelo, die zich ook bezighoudt met pensioenadvies en crowdfunding. "Sommige werkzaamheden besteed ik uit aan specialisten, maar wel vanuit mijn kantoor."

Soms gaat die samenwerking met andere disciplines een flinke stap verder. Auren bijvoorbeeld fuseerde met het administratiekantoor Ockhuysen, waar een man of tien werkten. "Dit maakte ons minder kwetsbaar", vertelt directeur Cees Leys. "We bedienden grote klanten, maar het waren er weinig. Elk klantverlies kwam hard aan. Door samen te gaan hebben we de risico's verkleind."

EIGEN MIDDELEN

De veelzijdigheid maakt het kleinere accountantskantoor een alleskunner die nagenoeg elke ondernemersvraag invult. Koopman & Co bijvoorbeeld doet naast controle-opdrachten ook aan automatisering en advies over

OMZET PER FTE

(X 1.000 EURO) VAN HET KLEINE KANTOOR (<20 FTE) EN HET GROTERE KANTOOR (>20 FTE)

	2011	2012	2013	2014	2015
Groter accountantskantoor	101	101	102	105	106
Kleiner accountantskantoor	103	102	103	104	108
Administratiekantoor	92	93	89	91	91

UURTARIEVEN

VAN VENNOTEN VAN HET KLEINE KANTOOR (<20 FTE) EN HET GROTERE KANTOOR (>20 FTE)

	Klein kantoor	Groter kantoor
AA Controle	145	175
AA Samenstel	125	175
RA Controle	155	195
RA Samenstel	155	185
RB	120	165
Gemiddeld	125	175

INKOMEN VENNOOT

VAN HET KLEINE KANTOOR (<20 FTE) EN HET GROTERE KANTOOR (>20 FTE)

Groter kantoor	275.000
Kleiner kantoor	180.000
Administratiekantoor	145.000

Bron: Benchmark Accountancy, november 2015

echtscheidingen, bestemmingsplannen en mestwetgeving. Controleopdrachten besteedt het kantoor uit. Aanpassingsbereidheid levert klandizie op, weet Tummers. “We voerden de administratie van de plaatselijke huisartsenpost, toen die nog een nieuw fenomeen was. Dat was best complex, maar we pakken elke vraag op. Toen er in de regio meer huisartsenposten verschenen, vroegen die ons of wij hun boeken wilden doen. We werden aanbevolen door de huisartsenpost waarvoor wij al werkten.”

Veel kleinere kantoren hebben hun processen aangepast en zijn geautomatiseerd, met dank aan de prijsdalingen in de ict. Marc de Wit van AccountAbilities kon de investering in automatisering uit eigen middelen bekostigen. “Daarvoor hoefden wij geen financiering te regelen”, zegt hij. Het tempo van de automatisering ligt weliswaar lager dan bij grotere kantoren, maar de kosten ervan zijn ook minder. “Ik schrik wel eens als ik hoor hoeveel geld er daar over de balk gaat”, zegt Tummers. “Wij zetten juist zwaar in op beheersing van de processen en besparing van de kosten.”

DESKUNDIGHEID

In deskundigheid steekt het kleine kantoor de groteren naar de kroon. Er werken veel accountants die hun sporen hebben verdiend bij grote kantoren. Marc de Wit

‘WIJ ZETTEN ZWAAR IN OP BEHEERSING VAN DE PROCESSEN EN BESPARING VAN DE KOSTEN.’

bijvoorbeeld is IFRS-specialist en werkte voor EY, onder andere in Chicago. Paul van Schaardenburg van Added Accountancy deed als RA zijn ervaring op bij uiteenlopende accountantskantoren, waaronder Deloitte.

Daarnaast zijn de kleinere kantoren bereid om offers te brengen. De uurtarieven van de vennoten zijn dertig tot vijftig euro lager dan die bij grotere kantoren. De investeringsbereidheid is bovendien groot. “Alles wat ik verdien steek ik in de zaak”, zegt Mendel Chiu.

De weerbaarheid van het kleine accountantskantoor heeft de grotere kantoren overvallen. Anderhalf jaar geleden deed KPMG haar samenstelpraktijk de deur uit. De concurrentie met de kleine kantoren is niet te winnen, verzuchtte directeur Marc Hoogendoorn. “We dachten dat we met ons *it-portal* voor het mkb de *state of the art* hadden. Maar die van andere kantoren zijn vaak minstens zo goed.”

Vooral buiten de grote steden hebben de kleine kantoren een ijzeren positie. Ze zitten er in de haarvaten van de samenleving, waardoor de relaties hecht zijn en het vertrouwen groot. “Van sommigen klanten bedienen wij al de derde generatie”, zegt Marjon Heijkants van Heijkants en Partners, een accountantskantoor in Hilversum. “Ze vertrouwen ons, ze weten dat ze voor alles bij ons terecht kunnen en dat ze altijd met dezelfde mensen te maken krijgen.”

VLAG IN DE TOP

Nu de klanten weer iets ruimer in hun jasje zitten, neemt ook de vraag naar kwaliteit weer toe. De accountant staat weer vaker op de radar van de kleine ondernemer. Sommige klanten komen weer terug nadat ze voor een goedkoop alternatief hadden gekozen. “Omdat ze het gevoel hadden dat de jaarrekening niet helemaal goed was opgemaakt door hun vorige kantoor”, zegt Veldhuizen. “Ook de fiscale afhandeling was niet vlekkeloos.”

Toch is het de vraag of accountancy nog de vlag is die het kleine kantoor in de top wil voeren. De accountantstitel wordt nog vaak vereenzelvigd met hoge rekeningen. “Het is al lang geleden dat er een klant binnenkwam die op mijn accountantstitel afkwam”, zegt Paul van Schaardenburg. “Een administratiekantoor levert nagenoeg hetzelfde, maar werkt tegen veel lagere tarieven”, zegt John Veldhuizen. “Op prijs kan ik het daarvan niet winnen.”

De regelgeving waaraan de accountant is onderworpen voelt menig kantoor als een kiezel in de schoen. “Voortdurend lig ik overhoop met de toetsers over de verantwoording van mijn beslissingen”, zegt Van Schaardenburg. “Voor al 4410, de regelgeving voor samenstellingsopdrachten, is summier omschreven. Des te meer ruimte is er voor interpretatie voor individuele posten in de jaarrekening van mijn cliënten. Dat vind ik dus niet. Of ik krijg de opmerking dat er geen verslagen van het intern overleg in het dossier zitten. Ik heb mijn twijfels over de toegevoegde waarde van een dergelijk verslag, als we maar met z’n tweeën zijn. Maar het zijn nu eenmaal de regels, dus voeg ik maar een verslagje toe en daar neemt men dan genoegen mee.”

FOUTE CIJFERS

Ook Marjon Heijkants ergert zich bont en blauw over wat zij als bureaucratie van de regelgeving ervaart. “Het gaat er niet meer om dat we de juiste cijfers in het dossier hebben staan, maar dat we de voorgeschreven procedures goed doorlopen. Alle cijfers kunnen fout zijn, maar zolang we het proces volgen, is het goed. We hebben overwogen om onze vergunning in te leveren, maar we hebben controleklanten en die willen we niet kwijt. Daarnaast hechten de banken van onze klanten eraan dat wij de Wta-vergunning hebben.”



‘WE HEBBEN OVERWOGEN OM ONZE VERGUNNING IN TE LEVEREN, MAAR WE HEBBEN CONTROLEKLANTEN EN DIE WILLEN WE NIET KWIJT.’

Maar er zijn ook kleine kantoren die het anders zien. “Wij werken voor veel internationale bedrijven en die vinden het vaak belangrijk dat zij een accountant hebben”, meent Marc de Wit van AccountAbilities. “Goed toezicht hoort daarbij. Het kost veel tijd om aan de regels te voldoen, maar je laat daardoor wel zien dat je kwaliteit levert.”

BLOEIENDE TOEKOMST

Guus de Vries van Extendum, het bureau dat kleinere kantoren ondersteunt en zelf recent een doorstart maakte, ziet de worsteling van de accountants. Maar de veronderstelling dat het buiten de accountancy eenvoudiger wordt, is volgens hem een misvatting. “Veel regels komen uit de Wwft, de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme. Bijvoorbeeld het schetsen van een risicoprofiel en het identificeren van de *ultimate beneficial owner*. De enige regels die niet meer van kracht zijn na uitschrijving uit het register van de NBA zijn de VGBA, het NVAK en de samenstellingsstandaard 4410. Maar gebruikelijke regels als de WWFT, AWR, Wet IB, OB en VPB en BW2T9 blijven gewoon van kracht voor elke dienstverlener in dit veld. Ik denk dat de meeste kantoren binnen de accountancy zullen blijven. De accountant heeft veel deskundigheid en staat dicht bij de klant. Dat zijn eigenschappen waarmee het kleine kantoor een bloeiende toekomst tegemoet gaat.” ←