



THEMA: GROEI

Tekst: Henk Vlaming Beeld: iStock Images, Shutterstock

Steeds meer accountants zien startups als een lonkende markt. Hulpvragen buitelen er over elkaar heen, de groeipotentie is gigantisch. Maar er zijn ook valkuilen: gratis uren, wanorde, faillissementen en onbetaalde rekeningen. Vier accountants over overleven in de kraamkamer van de BV Nederland. “De hoofdprijs kun je niet vragen.”

BIJ DE HAND NEMEN

Een paar jaar geleden klopten een paar studenten aan bij Ronald van Leeuwen van accountantskantoor AAmE. “Ze hadden een rollator-robot ontwikkeld”, vertelt Van Leeuwen. “De eerste jaren waren ze nog bezig met het verder ontwikkelen en testen van de technologie. Toen het een beetje ging lopen, zochten ze ondersteuning.”

Van Leeuwen ziet ze vaker komen: startups op zoek naar een accountant die administratieve en financiële sores wegneemt. “We zitten in Delft, waar ook de technische universiteit is. Hier vind je veel jonge ondernemers die al in hun studententijd het ondernemerschap oppakken.”

ELITE ONDER DE STARTERS

“In 2013 was ik zelf startend ondernemer, na jaren bij grote en middelgrote accountantskantoren te hebben gewerkt”, zegt Frank van Coolwijk van VC Accountancy, een kantoor in het oosten van het land. “Ik begon met nul cliënten, in de wetenschap dat ondernemers niet zo snel overstappen

van de ene naar de andere accountant. Dus richtte ik me op startups, daar zijn er veel van in deze regio.”

De startup is de elite onder de startende bedrijven. Het totaal aantal nieuwe bedrijven lag vorig jaar op 191.000. Van startups ontstaan er jaarlijks slechts een paar honderd. Met startups worden baanbrekende nieuwelingen bedoeld, die uitmunten in innovatie, doorgaans van technologische aard en dikwijls onder de rook van universiteiten. De status van startup duurt vier tot vijf jaar, daarna geldt het als *scale-up*.

Voor een accountant vormen ze een soort hoorn des overvloeds. “Er valt heel veel te adviseren voor een accountant”, zegt Tom Franken, vennoot van het Twentse accountantskantoor Groeneveld/Semmeekrot.

“Opeens is er een administratie die moet worden ingericht, cashflow die moet gefund, er zijn fiscale vraagstukken, regelingen voor startups, subsidies die moeten worden aangevraagd.”



'IEDEREEN WACHT OP JE FANTASTISCHE PRODUCT, MAAR JE HEBT GEEN GELD OM DE MARKT OP TE GAAN.'

PERSPECTIEF

De perspectieven zijn veelbelovend. Eén op de tien snel groeiende bedrijven in Nederland komt voort uit een startup, aldus het *Erasmus Centre for Entrepreneurship* (ECE). Onderzoek door CB Insights vond zelfs tien internationale miljardenbedrijven van pas een jaar of tien oud. Bij groei gaat ook de dienstverlening van de accountant mee de hoogte in.

"In 2015 gingen we aan de slag voor een *tech-startup* voor recruitment. Die zit dit jaar dik boven de honderd medewerkers", vertelt Erik de Heer van EYnovation, het bedrijfs-onderdeel van waaruit EY startups begeleidt. "Komen zulke startups met een goed product, dan kan dat heel snel internationaal uitrollen en markten domineren. We willen erbij zijn voordat dit gebeurt; het zijn onze klanten van morgen."

Toch zijn de gouden bergen van de startups omgeven door diepe valkuilen. "Geen markt voor je product, dat is de faalfactor die met stip op één staat", vervolgt De Heer. "Het tweede grote risico is het gebrek aan financiering. Iedereen wacht op je fantastische product, maar je hebt geen geld om de markt op te gaan."

'DIT SCHEELT TIJD EN STRESS'

Klup is een sociaal platform voor ouderen, opgericht in 2016 door Michelle Wolters en Michiel van den Berg. Het bedrijf telt nu twaalf medewerkers en wil internationaal gaan.

"We zijn gestart als studenten, eerst als vof. De administratie deden we zelf. Even inlezen over de Belastingdienst volstond. Dat veranderde toen we investeerders aantrokken. Er kwamen inkomsten, we namen mensen aan, onze verplichtingen werden anders. We richtten een BV op en namen een boekhoudkantoor in de arm. Voor de financiële rapportages maken we gebruik van een specialist uit ons netwerk. Dit scheelt ons veel tijd en stress. Elk kwartaal moeten we rapporteren. Groei betekent steeds meer bijsturen en problemen oplossen. Dertigduizend gebruikers hebben we nu, ons volgende doel is de stap naar het buitenland. Hier liggen kansen voor gespecialiseerde kantoren, maar daar horen we niks van."

Voor al onder tech-startups is een vroege dood eerder regel dan uitzondering, aldus internationaal onderzoek van CB Insights. Zeventig procent overleeft de startfase niet. Veel hoger dan de sterfte onder gewone starters, die in Nederland ongeveer veertig procent bedraagt. "Je probeert de pareltjes te herkennen, maar er spelen veel onzekere factoren mee", zegt Tom Franken van Groeneveld/Semmekrot. "Zeker bij tech-startups blijft is het lastig om de levensvatbaarheid te beoordelen."

SCHRAALHANS

In het begin is schraalhans keukenmeester bij een startup. Accountants die toch willen meedoen, bieden kortingen aan of zelfs gratis advies. "De hoofdprijs kun je niet vragen", zegt Ronald van Leeuwen van AAME. "Even bellen, een paar vragen beantwoorden, even sparren, daarvoor sturen we niet gelijk een rekening."

Dus is het maar hopen dat de startup de financiële en administratieve verplichtingen serieus neemt. "De Willy Wortels die zich bezighouden met hoogwaardige technologische ontwikkelingen hebben geen besef wat er komt kijken bij een eigen bedrijf", waarschuwt Erik de Heer van EY. "Kwartaalrapportages, btw-aangiftes, administratie bijhouden, ik moet er vaak achteraan", zegt Van Leeuwen. "Vaak willen beginnende ondernemers geld al uitgeven voor het binnen is."

Van risico's hebben ze soms nog nooit gehoord. "Leg je bij je werk per ongeluk de halve stad in het donker, dan word je financieel aansprakelijk gesteld", weet ook Frank van Coolwijk. "Bij zulke risico's staan beginnende ondernemers soms niet eens stil."

Dankbaarheid voor de zwoegende accountant? Soms is het tegendeel het geval. "Het botst best eens als ik probeer om mee te sturen en mee te kijken", zegt Van Leeuwen. "Maar dat is beter dan wanneer ik aan de kant moet toekijken hoe ze aan rommelen."

Al die rompslomp en risico's zijn menig accountant te machtig of te weinig rendabel. Investeerde KPMG in 2013 nog volop in startups, nu verklaart een woordvoerder dat KPMG "niet actief is met het adviseren van startups".

ADVIEZEN

De accountants die de risico's, de armoede en het onbenul van de starters wel trotseren, kennen inmiddels hun pappenheimers. Zorg allereerst dat je helder hebt waarom je met ze wilt werken, zegt De Heer van EY. Dat voorkomt vertwijfeling. "Wij werken niet alleen voor startups omdat het klanten van morgen kunnen zijn. Ze vormen een prima leeromgeving voor onze jonge accountants en fiscalisten, die voor veel elan zorgt."

Een deurbeleid is de tweede aanrader. Ga niet met elke startup in zee, maar benoem welke groep je precies wilt

bedienen. Daar kun je als accountant expertise over opbouwen en je organisatie op inrichten. De Heer: "Wij richten ons op ambitieuze tech-startups die snel schaalbaar zijn. Daardoor kunnen ze snel internationaliseren."

Tip drie: bied een duidelijk programma. Daarmee voorkom je dat je als accountant wordt overvraagd door de startup. EY bijvoorbeeld biedt inloopsprekken en workshops voor beginnende startups. Is er eenmaal financiering, dan stap EY aan boord om te adviseren over verdere groei.

Ontwikkel expertise die geschikt is voor de startup, zo luidt het vierde advies. Bijvoorbeeld over de passende rechtsvorm voor de startup. "Startups gaan vaak voor de BV of - steeds vaker - de coöperatie", zegt Ronald van Leeuwen. "Maar dat is voor mij geen vanzelfsprekend advies. Ik kijk naar het verschil tussen bruto en netto en de fiscale voordelen die je kunt behalen. Dan kan de eenmanszaak een prima rechtsvorm zijn voor een startup. Later kun je die altijd nog inbrengen in een BV of een andere rechtsvorm."

Advies nummer vijf: kijk niet alleen als accountant naar een startup. "Ik kijk niet alleen naar de cijfers, maar ook naar de marketing en de sales", zegt Frank van Coolwijk. "Soms verwijs ik ze via mijn netwerk door naar potentiële klanten. Slagen zij, dan gaat het met mij ook goed."

FINANCIËLE EN FISCALE REGELINGEN VOOR STARTUPS

- **Vroegefasefinanciering (VFF):** Financieringsregeling voor startups die nog bezig zijn met commerciële concepten, marktonderzoek of het ontwikkelen van de juiste licenties.
- **Borgstelling MKB Kredieten (BMKB):** Voor startups die niet de zekerheid kunnen bieden die een bank vraagt.
- **Innovatiekrediet:** Funding voor ondernemers in de ontwikkelfase die nog geen omzet draaien.
- **WBSO:** Fiscale regeling voor research en development, om kosten voor onderzoek en ontwikkeling te verlagen.
- **Seed capital:** Financiering voor tech-startups of creatieve ondernemingen. Het geld komt van de overheid en private investeerders.
- **Groeifaciliteit:** De overheid helpt startups bij het aantrekken van financiering door vijftig procent garantie te verstrekken op leningen van banken en aandelen van participatiemaatschappijen.
- **Gebruikelijkloonregeling voor startups:** Startups mogen het wettelijk minimumloon als gebruikelijk loon opvoeren in de gebruikelijkloonregeling.
- **Aandelenoptieregeling voor startups:** Fiscale regeling voor startups die medewerkers aandelenopties geven.



NEEM DE STARTENDE ONDERNEMER STEVIG BIJ DE HAND, WANT DIE KAN ZELDEN OP EIGEN KRACHT OVERLEVEN.

De zesde tip: zorg dat je als accountant een uitstekend netwerk hebt. Startups hebben meer ondersteuning nodig dan een accountant in persoon kan bieden. “Ik heb goede contacten bij investeringsmaatschappijen en ik kan ze in contact brengen met strategisch adviseurs die hen helpen bij het aanboren van groeifinanciering”, zegt Franken.

De zevende tip: neem de startende ondernemer stevig bij de hand, want die kan zelden op eigen kracht overleven. Franken: “Kijk goed of verwachtingen van startups realistisch zijn. Stel kpi's vast en bied continu managementinformatie die nodig is om doelen te behalen. Gebruik deze informatie ook om de startende ondernemer op te voeden.”

Tip acht: werk flexibel, want startups doen dat ook. Zeker als ze groeistuipe hebben. Dus niet terugdeinzen voor 's nachts of in het weekend werken. “Mailen en bellen in de avond, dat hoort erbij”, zegt Van Leeuwen.

ACCOUNTANT VERPLICHT VOOR TWENTSE STARTUPS

Twentse startups krijgen hulp van Novel-t, een zogenaamde hub die de hulp aan startups bundelt.

Daarbij hoort een lening van veertigduizend euro met twee aflossingsvrije jaren. Het in de arm nemen van een accountant is een voorwaarde. “We moeten weten of de startup de lening kan terugbetalen. Het zal je niet verbazen dat cijfers van startups vaak wat verduidelijking nodig hebben”, zegt Remon van der Woude van Novel-t. “Er moet een goede administratie worden opgezet, cashflowscenario's, de juiste rechtsvorm, dat soort zaken. Over de begeleiding door accountants horen wij goede berichten. De accountant voegt iets toe aan de startup. Uiteindelijk betaalt negentig procent van de startups de lening terug.”

De negende en laatste tip tenslotte: houd je hand aan de alarmknop. Gaat het mis met de startup, dan kan de tent snel kapseizen. “Springen er rode lampjes aan, ga dan meteen met alle betrokken partijen om tafel”, adviseert Franken. “Zorg dan voor een goed verhaal en een duidelijk perspectief. Vaak is het een kwestie van een horizon die langer is dan verwacht. Heb je je goed voorbereid, dan valt er meestal wel iets te regelen.” ←

