

Adviesdroom

Advies moet het nieuwe product van de accountant gaan worden. Maar de omzet uit adviesdiensten stagneert bij kleinere kantoren. Het geloof in de goede afloop ebt weg. Toch zijn er volop kansen, maar dat vraagt om radicale keuzen.

TEKST: HENK VLAMING | BEELD: DREAMSTIME

Advies is de reddingsboei voor de accountancy. Geen twijfel mogelijk, want de accountancy is een zinkend schip en als logische adviseur van de ondernemer liggen er volop kansen voor alternatieve dienstverlening. Dat is het beeld dat breed wordt uitgedragen. De kleine ondernemer snakt zelfs naar de adviserende ondernemer, volgens een onderzoek dat SRA vorig jaar uitvoerde samen met de Universiteit Leiden. De ondernemer ziet zijn accountant vooral als adviseur in plaats van controleur. “De accountant heeft een natuurlijke adviesfunctie”, zegt directeur Cees Meijer van SRA. “Bij het samenstellen van jaarrekeningen komen ze al over de vloer bij ondernemers. Dat is een goede basis om in te haken op de toenemende vraag naar advies van ondernemers.”

Aanhoudende krimp

Bedrijfseconomische advisering door accountants lijkt aan te slaan. Het groeide vorig jaar met vijf procent en de overige advisering met 17,5 procent, zo meldde SRA. Sommige accountantskantoren halen al tientallen procenten van hun omzet uit advies. Zoals B&P, een accountantskantoor dat in 2001 werd opgericht. Ongeveer zestig procent van de omzet komt uit advieswerk. Het traditionele accountantswerk zorgt ondertussen voor steeds minder beleg op de boterham. Sinds 2009 is het omzetvolume uit accountantsdiensten gekrompen met 6,5 procent, becijferde ING Economisch Bureau. De drie grote banken, die allemaal sectorrapporten opstellen over de accountancy, voorzien aanhoudende krimp. Veel accountants beseffen terdege dat het roer om moet. “Uiteindelijk zal ons kantoor worden ingehaald door de tijd”, zegt Bas Jansen van Accountantskantoor Jansen uit Oss. “Banken zullen onze taken overnemen. Ik schat dat er voor ons nog een jaar of tien werk is.”

Vluchthaven

De adviesbranche heeft veel te bieden. De omzet van de totale adviessector wordt geschat op 9 tot 13 miljard euro. Er zijn veel thema's, zodat er ook veel ruimte is om diensten aan te bieden: financieel, human resource, juridisch, organisatie, ict. Wie tegenwoordig een accountantskantoor start, weet dan ook niet beter of adviesvaardigheden zijn een pre,

Zoals Mendel Chiu AA, die een paar maanden geleden zijn eigen accountantskantoor opende in Hengelo, Online Accountants MKB Twente. Door automatisering van de samenstelpraktijk is hij weinig tijd meer kwijt aan boekhouden en samenstellen. “De tijd die ik overhoud, gebruik ik om mijn gezicht bij de ondernemer te laten zien en te praten over zijn bedrijf en de toekomst. Mijn betrokkenheid gedurende het jaar wordt door de ondernemer ervaren als toegevoegde waarde en advies.”

Twijfels

Toch zijn er ook twijfels. Is advies wel de verlossende dienstverlening voor accountantskantoren? De laatste onderzoeken wijzen uit dat accountantskantoren tot nu toe, ondanks alle verhalen, weinig munt slaan uit advieswerk. Uit een benchmark die Full Finance en Novak uitvoerden bleek dat de omzet uit advies nauwelijks was gegroeid ten opzichte van die in 2012. Een ander onderzoek, door NOAB, Fiscount en Auxilium laat evenmin een bloei en de aanwas van advieswerk door kleine accountantskantoren zien. Van de jaarlijkse ton die een gemiddelde medewerker van een accountantskantoor omzet, komt ongeveer 14.000 euro uit advies. Zesduizend euro daarvan komt uit fiscaal advies, de rest uit overig advies. Van groeiend advieswerk is nauwelijks sprake. De slechte vooruitzichten in de totale adviesbranche zijn evenmin bemoedigend voor de adviserende accountant. De omzet in deze markt is sinds 2008 gedaald met meer dan een vijfde, becijferde ING Economisch Bureau. Tarieven zijn onderuit gegaan door de grote instroom van zzp'ers, die driekwart van de adviesmarkt in handen hebben. De winstmarge is gehalveerd tot ongeveer drie procent.

Alternatief

Er zijn dan ook accountants die zich afvragen hoe ze succesvol moeten zijn als adviseurs.

**'IK SCHAT DAT ER VOOR ONS
NOG EEN JAAR OF TIEN WERK IS.'**



Kwakkelende concurrenten

Kleine accountantskantoren die gaan adviseren, komen in een bloedende sector die bestaat uit diverse categorieën. Stuk voor stuk zijn de vooruitzichten daar somber.

- **Organisatieadvies.** Deze bureaus zijn goed in kaart gebracht. Ze zetten samen 9 miljard euro om. Hun specialismes zijn ondernemingsstrategie, organisatieontwikkeling en projectmanagement. In 2011 telde ABN Amro bijna zeventigduizend van deze bureaus, overwegend eenmanszaken (75 procent). Hun aantal neemt toe, maar hun gezamenlijke omzet krimpt.
- **IT-consultancy.** Hier zijn 27.000 bedrijven actief die ongeveer 20 miljard euro per jaar omzetten. Hun omzet krimpt. De meeste omzet komt uit implementatie (zeventig procent), de rest uit advies. De IT-sector kromp vorig jaar ongeveer een procent. In 2014 zal het beter gaan, aldus een prognose van ING.
- **HR-advies.** Er zijn geen gegevens bekend over het aantal hr-bureaus in Nederland. Brancheorganisatie NVP weet het niet. Vermoed wordt dat het er tienduizenden zijn, vooral eenpitters. Ze houden zich bezig met allerlei dienstverlening, variërend van strategisch advies tot detachering, werving en selectie. Personeel dienstverlening maakt moeilijke tijden door.
- **Juridisch advies.** Deze markt is overwegend in handen van advocatenkantoren, maar ook accountants begeven zich op dit terrein. Er zijn 4.500 advocatenkantoren met een omzet van 4 miljard euro. Dat is ruim de helft minder dan de accountancy. Inbegrepen in deze omzet is het advocatenwerk, dat accountants niet kunnen en mogen leveren. Het aantal kantoren is gestaag gegroeid. De omzetgroei is nog zeer beperkt en de komende jaren staat juridische dienstverlening onder druk.
- **Belastingadvies.** De meeste accountantskantoren bieden fiscaaladvies, maar er zijn ook gespecialiseerde belastingconsulenten. Volgens een verkenning van de Rabobank zijn er daarvan bijna vierduizend (3.890). Fiscaal advies is aan verandering onderhevig onder invloed van horizontaal toezicht, aldus een analyse van PwC. Het accent verschuift van puur juridisch structureren naar een zelfgeruleerde omgeving waarin aantoonbare compliance het zwaartepunt vormt van de werkzaamheden.
- **Administratiekantoren.** Daarvan zijn er bijna twintigduizend in ons land. Deze kantoren leveren veel diensten die ook accountantskantoren aanbieden, met name op het gebied van fiscaal advies en samenstellen. Deze kantoren draaien over het algemeen redelijk, maar net als accountantskantoren worden ze ook geconfronteerd met geautomatiseerd boekhouden die het traditionele verdienmodel onder druk zet.

'ALS ONDERNEMERS ERGENS PUKKELTJES VAN KRIJGEN, IS HET VAN GLOSSY-ADVIESDIENSTEN.'

'IK ADVISEER EEN DGA OOK WEL EENS OM GEEN PENSIOENREGELING TE NEMEN, MAAR HOE KAN IK DAAR NU EEN FACTUUR VOOR STUREN.'

“Natuurlijk adviseer ik mijn klanten”, vertelt Bas Jansen van Accountantskantoor Jansen. “Voor een dga-pensioen moet ik rekenen, dat zijn uren die ik factureer. Maar ik adviseer een dga ook wel eens om geen pensioenregeling te nemen. Dat is een goed advies, maar hoe kan ik daar nu een factuur voor sturen?”

Uit een peiling van AccountancyNieuws in november 2013 onder accountants bleek dat het merendeel van de respondenten (ongeveer 1.100) niet gelooft dat advies een alternatief is voor omzetverlies in de administratieve dienstverlening. Een minderheid van een dikke vierhonderd respondenten gelooft nog wel in advieswerk. Bij de banken geven ze de adviserende kleine accountant evenmin veel kans. “De schoenenwinkel, de bakker, die hebben geen behoefte aan advies”, zegt Nynke Struik, sectormanager dienstverlening van de Rabobank. “Dat zijn wel de klanten van het kleine accountantskantoor. Misschien dat je een enkele keer een advies kunt geven, maar een *cashcow* is dit allerminst. Het enige voordeel dat je hebt als klein kantoor, is de langdurige relatie met je klant.”

Pukkeltjes

Ondernemersvereniging MKB Nederland wakkert de ontmoediging verder aan. De adviserende accountant wekt eerder aversie dan enthousiasme op, legt woordvoerder Martin Noordzij uit. “Als ondernemers ergens pukkeltjes van krijgen, dan is het van glossy adviesdiensten. Ondernemers hebben moeite om het hoofd boven water te houden, ze willen gewoon geld verdienen. Beloften hoog boven de boomgrens zegt ze niks. Neem alle beloften over Standard Business Reporting: dit zou het bedrijfsleven 400 miljoen euro opleveren. Ondernemers hebben daarvan nog geen cent gezien.” Als reactie op de stagnerende adviesmarkt is er hernieuwde belangstelling voor de traditionele taken van het kleine accountantskantoor. Uit het genoemde onderzoek dat NOAB, Fiscout en Auxilium vorig jaar hielden onder kleine accountantskantoren en administratiekantoren, kwam voor de traditionele taken onverwacht optimisme naar voren. De omzet uit samenstellen was met een derde van het totaal nagenoeg gelijk aan die een jaar ervoor. Ook aangiftes (tien procent) en loonadministratie (tien procent) waren stabiel. Het aandeel van wettelijke controles en assurance zakte een procentje. Aan het onderzoek deden 436 kantoren mee. Veel van de respondenten waren kleine accountantskantoren.

ING Economisch Bureau begrijpt dat wel. Ondanks de krimp is de markt voor accountants- en administratiekantoren volgens ING nog altijd goed voor negen

miljard euro aan omzet. Er zijn dan ook accountants die nog met groot enthousiasme een praktijk starten in de traditionele accountancy, zoals Q-concepts. In 2010 begonnen drie voormalige RA's van PwC dit bedrijf. Maar ze richten zich op een heel specifieke markt: ze bieden overwegend audits en controle. "Juist in de crisistijd zagen we kansen", aldus oprichter Cor Pijnenburg. "Veel bedrijven die klant waren bij grote kantoren, zoeken naar alternatieven met een betere prijs-kwaliteitverhouding. Een markt in beweging biedt daarom kansen aan nieuwkomers."

Misleidend

Is advies dan uiteindelijk toch een overbodig alternatief en is het zo slecht nog niet gesteld met de traditionele accountancy? Dat ook weer niet. De relatieve voor- en achteruitgang van de gangbare accountantsdiensten is volgens ING Economisch Bureau misleidend. Het inzakkend volume van de opdrachten is onmiskenbaar. Dat de omzet niet navenant is ingezakt, is misleidend en komt volgen ING vanwege tariefstijgingen.

Ook bij NOAB twijfelt men niet aan het krimp- en verdwijnend perspectief van de accountantsdiensten. "Het optimisme van kantoren verbaasde ons", aldus directeur Ed de Vlam van NOAB, de brancheorganisatie van administratiekantoren. "Iedereen is het erover eens dat de samenstellingspraktijk grotendeels zal verdwijnen. Alleen weet niemand wanneer. De kantoren hebben het op dit moment heel druk met de samenstellingspraktijk."

Volgens De Vlam komt dat mede door verdringing. De kleine kantoren krijgen klanten die de grotere kantoren de rug toekeren. "Dat zijn ondernemers die goedkopere aanbieders zoeken."

Onvermogen

Dat het kleine kantoor zich nog niet bekeert tot advieswerk komt mede door onvermogen. De Vlam: "Want waar moet je over adviseren? Pensioen, rechtsbijstand? Daar moet je dan wel verstand van hebben. Bovendien ben je niet zomaar adviseur, dat is een vak apart. Wat je als klein kantoor wel kunt doen is adviseren over cijfers, daar ligt je deskundigheid. Ik zie dat niet als advies, maar als een verdieping van je vakgebied."

Daar zit nog een belangrijk verbeterpunt, meent Menco Erenst, verbonden aan Ambitionplanner, een bureau dat accountantskantoren ondersteunt in het ontwikkelen van adviesdiensten. Het is een samenwerkingsverband tussen Huibers Accountants - adviseurs en het consultantsbureau Winning Business Only. Hij is ervan overtuigd dat er kansen liggen voor de adviserende accountant, ook als het gaat om strategisch advies.

'IEDEREEN IS HET EROVER EENS DAT DE SAMENSTELPRAKTIJK GROTENDEELS ZAL VERDWIJNEN. ALLEEN WEEFT NIEMAND WANNEER.'

Adviesgebieden

Accountantskantoren hebben bewezen dat ze op allerlei adviesmarkten thuis zijn. Zelfs op gebieden waar ze van oudsher niets te zoeken hebben.

- **Detachering en interim management.** Niet alleen tijdelijke boekhouders en fiscalisten worden geleverd, soms ook financieel managers. YKV accountants & adviseurs levert deze dienst.
- **Estate planning.** Estate planning heeft tot doel een opgebouwd vermogen fiscaal zo voordelig mogelijk over te dragen aan erfgenamen. Accountantskantoor Schooten heeft zich hierop toegelegd.
- **Software.** Sommige accountants hebben zich doorontwikkeld tot softwarespecialist. B&P ontwikkelt software waarvan ook andere accountantskantoren gebruikmaken.
- **Human resource.** Sommige accountants presenteren zich als HR-specialisten en bieden hierover zelfs workshops aan. BnP is een van de kantoren die zich als HR-adviseur profileert.
- **Juridische dienstverlening.** De meeste accountants krijgen wel eens juridische vragen van klanten. Sommige accountantskantoren voeren juridische dienstverlening als specialisme. Bijvoorbeeld Hessels.
- **Crowdfunding.** De belangstelling voor deze vorm van financiering groeit snel. Er zijn al accountants die het als specialisme opvoeren, zoals Van Lienden & Kooistra.
- **Organisatieadvies.** Dit geldt als een specialisme. Sommige accountants voeren dit, zoals Koenen & Co.
- **Mediation en arbitrage.** Mediation is geen groot specialisme in de accountancy, maar sommige kantoren zetten het wel in de etalage. Bijvoorbeeld Lansigt.
- **Verzekeringen.** Hoewel verzekeringen een aparte tak van dienstverlening betreffen, zijn er accountantskantoren die hierover adviseren. Een kantoor dat zich hiermee profileert is Omnyacc.

"Bij strategisch advies gaat het om de toekomst van de ondernemer, zoals uitbreiding of opvolging. Waarbij de accountant een rol kan spelen is bij de financiering van de financiering van deze plannen. Maar het komt er vaak niet van. Bij veel accountantskantoren is het relatiebeheer een pijnpunt. Veel accountants willen hun bestaande klanten blijven bedienen. Dan is er weinig tijd en ruimte om nieuwe klanten met andere vragen te gaan zoeken."

Geen gedoe

Dit speelt bij veel accountantskantoren, ook bij de grotere. "Ze zijn niet vaak proactief, ook al zeggen ze van wel", vervolgt Erenst. "In de praktijk wachten ze de vraag van de ondernemer af, en die gaat over het samenstellen van de jaarrekening. Ze hebben moeite om aanknopingspunten te vinden bij hun klanten." Het probleem is niet, zo schetst Erenst, dat accountantskantoren geen adviesdiensten hebben. Voor disciplines als corporate finance, pensioen of human

Blijf weg!

Er zijn twee soorten advies waar de accountant maar beter met een boog omheen kan lopen. Dat zijn pensioenadvies en juridisch advies.

- Vrijwel alle accountants krijgen **juridische vragen** van hun klanten, zo ontdekte het bureau XS2justice in 2012. Die gaan over fiscaal recht, vennootschapsrecht, arbeidsrecht, debiteurenbeheer, milieurecht en fraude. Ruim de helft van de accountants verwijst door, maar er zijn ook accountants die de vragen zelf beantwoorden. De risico's zijn enorm. Volgens XS2justice dekt de aansprakelijkheidsverzekering van accountants niet in geval van schade door juridisch advies. "Kleine vragen kunnen grote gevolgen hebben", aldus Alfred Verhoeven van XS2justice. "Accountants zijn soms geneigd om vragen te beantwoorden vanwege hun kennis en ervaring. Maar verstandig is dat niet altijd."
- Accountants mogen ook **pensioenadvies** geven, maar daarvoor is sinds 2012 een vergunning nodig van de Autoriteit Financiële Markten. Tot eind vorig jaar hadden accountants de tijd om hun diploma's te laten zien die recht geven op een pensioenvergunning. Diverse kantoren deden dat vorig jaar, zoals ABAB, Alfa, Visser & Visser en De Wert. Pensioenadvies is een complexe vorm van dienstverlening waar gemakkelijk fouten insluipen. In het verleden hebben die geleid tot klanten die naheffingen van 72 procent kregen van de fiscus. Dga-pensioenadvies valt niet onder de vergunningplicht, maar waar je als accountant de grens overschrijdt is niet altijd duidelijk. Zodra een accountant een dga adviseert over de mogelijkheden, is er al sprake van een vergunningplicht. Onduidelijk is in hoeverre een accountant financieel aansprakelijk kan worden gesteld als pensioenadvies tegenvalt voor de klant. Evenmin is helder of de aansprakelijkheidsverzekering de schade voor de accountant dekt.

'ACCOUNTANTSKANTOREN ZIJN NIET VAAK PROACTIEF, OOK AL ZEGGEN ZE VAN WEL.'

resource hebben ze specialisten of werken ze samen met externe partijen. Maar ze weten onvoldoende hoe ze klanten moeten benaderen hiervoor. "Opvolging, uitbreiding, overname, dit soort vraagstukken moet je bespreekbaar maken. Dit gaat over de toekomst van de ondernemer, dan spreek je over strategisch advies." Ook Martin Noordzij van MKB Nederland denkt dat de accountant wel adviseur kan zijn, als hij het maar slim aanpakt. "Ondernemers willen geen gedoe met hun administratie en natuurlijk zo min mogelijk belasting betalen. Ze willen gewoon worden geholpen op een gebied waarvan ze zelf geen verstand hebben. Ongevraagd advies daarbij wordt op prijs gesteld. Het is dan aan de ondernemer of hij meer wil weten en doorvraagt."

'ONDER DE SNELLE GROEIERS IN DE ACCOUNTANCY ZITTEN OPVALLEND VEEL KLEINE ACCOUNTANTSKANTOREN.'

Zo lijkt het alsof er wel degelijk kansen zijn voor de adviserende accountant. En die zijn er ook, stelt ING Economisch Bureau. Onder de snelle groeiers in de accountancy zitten opvallend veel kleine accountantskantoren: tussen de tien en 25 procent. Hun omzet groeit jaarlijks met twintig procent.

Samenwerking

De bank weet waarom die kleintjes het zo goed doen: samenwerking. Laat de accountant zich maar toeleggen op de cijfers, aanpalende dienstverlening wordt dan geleverd door gespecialiseerde partners. Andere banken die de accountancy op de voet volgen zien hetzelfde. "Inderdaad zien we kleine kantoren die gaan samenwerken met andere consultants", bevestigt Rabo-analist Kishan Ramkisoensing. "Dat maakt het gemakkelijker om je op een bepaald kennisgebied te concentreren. Investeren in alternatieve dienstverlening is niet nodig. Andere deskundigheid haal je elders."

Zo werkt De Jong & Laan samen met Innovation Connect voor het aanbieden van subsidieadvies. Fransen ontwikkelt software met Euinsol, specialist op het gebied van risicomangement. In Gelderland werken vier accountantskantoren (Boon, De Jong & Laan, AACC en Pijnenborg) samen met een scheidingsadviesbureau, een specialist in mediation en een administratiekantoor.

Branchespecialisatie

Het bundelen van specialisatie is ook het geheim van de coöperatieve accountants-, administratie- en adviesketen KUBUS, een groeiende organisatie. Kleine en middelgrote gespecialiseerde dienstverleners kunnen zich aansluiten. "Maximaal één specialisme per kantoor", zegt bestuursvoorzitter Wim van de Ven van KUBUS. "Aangesloten accountants- en administratiekantoren kunnen zich bijvoorbeeld toeleggen op financiële planning of schuldhulpverlening. Tegenwoordig is bedrijfsopvolging een hot issue. Daarnaast hebben we ook andere diensten zoals assurantiën. De aangesloten kantoren kunnen het hele pakket aan diensten binnen KUBUS aanbieden. Het maakt de klant niet uit wie de uitvoerder is, als het maar goed en onafhankelijk gebeurt."

Branchespecialisatie is de andere trend bij kleinere kantoren. Marcel Maassen en Arjen Schutte, adviseurs van Full Finance, wijzen op het kennisvoordeel dat de accountant hierdoor krijgt: meer expertise over de branche en grotere herkenbaarheid. Zo heeft Flow zich toegelegd op de bloemendetailhandel. Demac is gespecialiseerd in de automotive en Van Ree is er voor medici.

Overdracht familiebedrijven

Als er één vraagstuk actueel is voor de adviserende accountant, dan is het de eigendomsoverdracht van familiebedrijven. Uit onderzoek van ING Economisch Bureau van eind 2013 blijkt dat een derde van de familiebedrijven de tijd rijp acht voor overdracht van de zaak, maar de helft van de ondervraagden vindt de overdracht complex, zowel juridisch als fiscaal. De financiering van de overdracht wordt echter niet gezien als een knelpunt. Driekwart van de eigenaren hoopt dat het bedrijf door de kinderen zal worden voortgezet. Door de economische tegenwind worden bedrijven relatief laag gewaardeerd. Daardoor hoeven de kinderen slechts een betrekkelijk lage prijs te betalen.

Voor de nieuwe accountants die starten in een moeilijke tijd, staan voor dit soort keuzes. “Nu ben ik nog algemeen bezig”, zegt Chiu van Online Accountants MKB Twente. “Maar de komende tijd wil ik mij steeds meer richten op innovatieve ondernemers, de high tech. Die zijn er hier veel dankzij de nabijheid van Universiteit Twente.”

‘JE ZIET ACCOUNTANTSKANTOREN MENSEN VAN BUITEN AANTREKKEN, BIJVOORBEELD VAN BANKEN.’

Niet te opzichtig

Consultant Menco Erenst waarschuwt dat productinnovatie en samenwerking alleen nog geen succes opleveren. Het kantoor moet radicale keuzes maken en zich inrichten als adviseur. “Maar veel accountants voelen zich daarbij nog ongemakkelijk. Vaak komen ze pas in actie als de klant zelf met een vraag komt. Of ze gaan zo opzichtig te werk dat de klant voelt dat hij iets opgedrongen krijgt.”

Als je advies wil verkopen, moet je daar je organisatie op inrichten, zegt Erenst. “Je moet de klant gaan opzoeken en zijn vragen bespreekbaar maken. Soms zijn daarvoor andere vaardigheden nodig dan die je nu hebt. Je ziet daarom accountantskantoren die mensen van buiten de accountancy aantrekken, bijvoorbeeld van banken. Daar weten ze heel goed hoe ze de vraag van de klant moeten herkennen en behandelen.” □