



# Revival van de dorpsaccountant 2.0

Jarenlange schaalvergroting verdreef de accountant van het platteland naar de stad. Maar de laatste jaren maken dorpsaccountants een comeback. In een nieuwe vorm, want steeds vaker sluiten ze de gelederen en trekken samen op. “Dit heeft inderdaad coöperatieve trekjes.”

TEKST HENK VLAMING BEELD VRHL CONTENT & CREATIE

**D**e drie vennoten van Hendriks Van Bergen & Smulders verkochten hun accountantskantoor begin oktober aan de regionale accountantsketen OOvB. Zeventien jaar geleden openden ze vol enthousiasme hun kantoor in Berghem, een dorp van bijna elfduizend inwoners onder de rook van Oss. Maar hoe dat verder moest, werd een vraag die zich opdrong met het klimmen der jaren.

“Wij als oprichters werden ouder en ons kantoor werd kwetsbaarder”, zo verklaart vennoot Ton Hendriks de verkoop. “We werkten met een team van twintig medewerkers. Soms werd iemand ziek en er vertrok ook wel eens iemand, wat niet zo gemakkelijk viel op te lossen. Zodoende zijn we rond gaan kijken naar een partij die ons kantoor wilde overnemen.”

### Schaars

De verkoop van het lokale kantoor, met ingang van 2025, past in het beeld van de schaalvergroting in de accountancy die al jaren plaatsvindt. Elke accountant kent verhalen over ketens, private equity-bedrijven en netwerkorganisaties die kantoren opkopen en de bedrijvigheid concentreren in een paar vestigingen. De dorpsaccountant in het hart van de lokale samenleving wordt even schaars als de lokale

kapper en de plaatselijke schoenenwinkel.

Dat loopt parallel aan de krimp in twintig regio's, die ruim tachtig gemeenten betreft. Burgers en bedrijven trekken er weg en in hun kielzog verdwijnt ook het accountantskantoor. “Wij zijn de laatste dorpsaccountants die hier in de regio het licht uitdoen, heb ik eens gekscherend gezegd tegen een collega-accountant in Winschoten”, grapt Renate Paans. Jaren werkte ze bij KPMG, tot ze haar idee om dichterbij de klant te werken in de praktijk bracht. Haar vijfkoppen accountantskantoor staat in Onstwedde, een dorp van amper drieduizend inwoners in de Groningse regio Westerwolde. “Wij helpen de startende ondernemer met administratie en aangiftes en tijdens hun ontwikkeling en groei: bij financieringsaanvragen of het omvormen naar een BV-structuur. Ook adviseren wij ondernemers bij verkoop of beëindiging van hun onderneming.”

Volgend jaar viert Paans het 25-jarig jubileum van haar accountantskantoor, maar de toekomst is ongewis gezien haar leeftijd. Het wordt eventueel samengaan met een ander kantoor, verkopen of doorgaan. Paans kiest voorlopig voor het laatste, omdat er geen opvolger is. Bovendien stelt ze eisen aan een overname. “Die per-

soonlijke aandacht, dicht bij de klant, die zie ik hier niet meer gebeuren als dit kantoor wordt overgenomen. Het mooiste is als iemand op dezelfde manier met het team wil doorgaan, maar ik heb nog niemand gevonden die het hier kan of wil overnemen.”

### Schrikbeeld

Veel lokale accountantskantoren zitten in hetzelfde schuitje. Vennoten vergrijzen, de druk van klanten, regelgeving en personeelsschaarste loopt op en opvolgers zijn er niet. Maar de gedachte dat het kantoor na een overname wordt ontmanteld of flink op de schop gaat, is een schrikbeeld.

“Klanten en medewerkers waren onze grootste uitdaging, toen we op zoek gingen naar een partij met wie we verder konden”, vertelt Jos Boudewijns, medeoprichter van Apert Accountants en Adviseurs in Helmond. Het kantoor sloot zich twee jaar geleden aan bij Van Braak Accountants. “Onze maatschappelijke verantwoordelijkheid woog zwaarder dan het geld voor de verkoop.” Een private equity-partij als nieuwe eigenaar zag Boudewijns niet zitten. “Daar hebben ze meer aandacht voor rendement dan voor het sociale en maatschappelijke aspect.”

Er is inderdaad terughoudendheid bij kleine kantoren voor grote en machtige kopers, ziet Henri Maas →

van Maes en Partners, een kantoor dat bemiddelt bij fusies en overnames in de accountancy. “Die vrees wordt gevoed door de komst van private equity in de sector. Kleine kantoren zijn bang dat het die grote partijen alleen gaat om de centen en dat ze sturen op processen. Ook het idee dat ze het kantoor na een paar jaar weer doorverkopen schrikt af. Zo zwartwit ligt het niet altijd, maar dat neemt niet weg dat er aarzeling is.” Vanessa Spaans, directeur van ETL, bevestigt de argwaan. “Kleinere ondernemers willen geen keurslijf waarin er niets mag en van alles moet.” De Duitse keten nam in Nederland diverse mkb-kantoren in de regio over en laat ze daar. De vennoten blijven aandeelhouders en voeren het management. Spaans: “Dit soort accountantskantoren is zo verankerd in de lokale samenleving, dat de partners vooral ondernemers moeten blijven. Als het management goed is, is het resultaat ook goed en omgekeerd.”

### Nog niet weg

Ondanks alle verkopen, concentraties en sluitingen is de lokale accountant nog lang niet weg uit de dorpen. Ook de vennoten van Hendriks Van Bergen & Smulders uit Berghem wilden hun kantoor niet zien verdwijnen. “Onafhankelijk blijven werken vanuit een lokale vestiging was voor ons belangrijk, dicht bij de klanten”, zegt Ton Hendriks. “Medewerkers moeten de ruimte houden om zelf contacten te onderhouden met klanten. Vanuit die

**‘Die persoonlijke aandacht, dicht bij de klant, die zie ik hier niet meer gebeuren als dit kantoor wordt overgenomen.’**

### DE LAATSTE DORPSACCOUNTANT?

**‘Fusiegolf bij accountantskantoren: wil de laatste dorpsaccountant het licht uit doen?’**

Onder die titel berichtte RTV Noord begin april van dit jaar over de fusiegolf in de accountancy en het ogenschijnlijk verdwijnen van het lokale accountantskantoor. “Stadse kantoren groeien groter en in de dorpen verdwijnt de vertrouwde dorpsaccountant, net als de supermarkt of de basisschool”, zo stelde de nieuwssite. Het artikel in het regionale medium vormde de aanleiding voor dit verhaal. Het is terug te lezen via [rtvnoord.nl](http://rtvnoord.nl).

visie zijn we gaan zoeken naar de meest geschikte partij.” Na de overname door OOvB blijft het kantoor in Berghem behouden en niet alleen omdat de oprichters dat zo graag wilden. Voor OOvB is de dorpsaccountant van strategisch belang. Behalve in Berghem heeft de keten kantoren in Cuijk, Heesch, Wanroij, Wijchen en Uden. “Veel accountantskantoren zijn naar de steden getrokken, maar mkb-bedrijven blijven vaak in de regio. Dus gaan wij daar zitten waar ook de klant is”, zegt Jeroen van Boekel, part-

ner bij OOvB. “Daarmee zijn we onderscheidend, want veel kantoren maakten andere keuzes. Ook blijven we zo aantrekkelijk in de arbeidsmarkt. Mensen willen niet in de file staan, maar op de fiets naar kantoor kunnen”, meent hij.

“Zouden we onze kantoren samenvoegen dan besparen we veel kosten, maar we denken dat lokale kantoren tot ongeveer 25 medewerkers meer

opleveren. Ze bedienen klanten zelfstandig, er is saamhorigheid, zonder dat er groepjes ontstaan. Over de vestigingen heen hebben we de schaal, de ervaring en de kunde. Hiermee binden we medewerkers. Het gemiddelde dienstverband bij ons is 11,5 jaar. Dit scheelt enorm in kosten voor werving en inwerken.”

### Paraplu

Steeds meer lokale accountantskantoren zoeken dit soort constructies, waarbij ze klein kunnen blijven onder de paraplu van het grote verband. “Elke maand krijgen we wel een tip voor een kantoor dat mogelijk interessant is voor ons”, zegt Arjen van Braak van Van Braak Accountants. Bij de keten zijn tien lokale kan-



toren in het hele land aangesloten, van Texel tot Tiel en van Drachten tot Vught.

“We willen wel meer lokale kantoren in ons netwerk”, aldus Van Braak. “Het gaat om kantoren met ongeveer twintig mensen die dicht bij de klant zitten. Bij ons blijven ze zelfstandig. Wij zorgen voor de *backoffice*, zij kunnen hun beroep uitoefenen zoals ze dat graag willen. Maar we moeten wel in staat zijn om ze te bedienen, dat bepaalt het tempo waarin we lokale kantoren toelaten.”

Zo is de dorpsaccountant bezig met een *comeback*, gedreven door het verlangen het vak op de eigen manier uit te oefenen. “Via intermediairs hadden we aanbiedingen voor een overname, maar dan verliezen we onze autonomie”, zegt Leo Guijt, partner van accountantskantoor Novèns in Noordwijkerhout. “Ik wil ondernemer blijven in deze omgeving, waar we de markt, de mensen en de mentaliteit kennen.”

Guijt bundelde de krachten met een aantal gelijkgestemde accountantskantoren in de duin- en bollenstreek. “We blijven autonoom, maar trekken samen op voor opleidingen, automatisering en compliance. Ook opvolging regelen we samen. Dit heeft inderdaad coöperatieve trekjes.”

### Groei aantal kantoren

Ook het plaatselijke *standalone*-kantoor is niet kapot te krijgen, ook al

### SPARREN VOOR ÉÉNPITTERS

Eerder is binnen de NBA een aparte community opgezet voor ‘éénpitters’, accountants met een eigen klein kantoor, of werkzaam bij kleine accountantskantoren in de mkb-praktijk.

Vanuit de NBA worden van tijd tot tijd speciale bijeenkomsten voor zulke leden georganiseerd, waarin wordt gesproken over de uitdagingen waarmee accountants binnen kleine kantoren hebben te maken. Het delen van kennis en ervaringen staat daarbij centraal. De bijeenkomsten, met als titel ‘Sparren voor éénpitters en accountants bij kleine kantoren’ worden onder meer via LinkedIn, nieuwsbrieven en mailings door de NBA bekendgemaakt.

## ‘Ik wil ondernemer blijven in deze omgeving, waar we de markt, de mensen en de mentaliteit kennen.’

wordt de ondergang al jaren voorspeld. Nog steeds worden er dagelijks nieuwe kantoren geopend, volgens de Kamer van Koophandel. Eind 2021 waren er nog geen zesduizend vestigingen ingeschreven, terwijl dat er nu meer dan 6.700 zijn. De teller staat dit jaar op 382 nieuwe accountantspraktijken, tegen 244 vestigingen die hun deuren sloten. De groei doet zich voor in alle provincies. Bij administratiekantoren en belastingadvieskantoren is het beeld hetzelfde.

“Het gebeurt regelmatig dat accountants niet zo happy zijn met een overname en voor zichzelf beginnen”, vertelt adviseur Henri Maas. “Zeker als de overname niet goed doordacht is en partijen niet helemaal op elkaar aansluiten. Medewerkers zien het bijvoorbeeld niet zitten om opeens twintig kilometer verder te reizen naar hun werk omdat ze moeten intrekken bij een vestiging verderop. Voor accountants is de stap om een eigen praktijk te beginnen niet meer zo groot als vroeger. De financiële investering om te starten is een stuk kleiner en er is werk te over.”

Eén zo’n relatieve nieuwkomer is Albert Wilting, die in 2017 zijn eigen

praktijk opende in Drenthe, nadat hij jaren accountant was bij een groot kantoor. Albo, zijn eigen kantoor, is gevestigd in Dalen, een dorp bij Coevorden. “De grotere kantoren werken steeds verder weg van de klant, maar ik denk dat ondernemers dat steeds minder op prijs stellen”, zegt Wilting. “Die willen het contact met een vaste accountant die ze kennen. Daarnaast nemen de overheadkosten zo toe bij grote kantoren, dat ze zich uit de markt prijzen, in het mkb.”

Wilting denkt een alternatief te bieden. “We hebben eenvoudige huisvesting en onze overhead is minimaal. Alle tien medewerkers werken direct op de klant. Processen hebben we geautomatiseerd, we betalen het softwarebedrijf op stukbasis. Door de kosten laag te houden kunnen we klanten een ontzettend scherp vast tarief bieden, inclusief advies. Ik denk dat we daarmee concurrerend blijven. Ik heb zelfs klanten in Amsterdam.”

### Riskant

De herovering van de regio door het kleine kantoor is succesvol, maar blijft riskant. Zonder solide samenwerking blijft de accountant kwetsbaar en dan is het platteland opeens heel groot en leeg. “Zolang ik geen koper vind ga ik nog even door”, zegt Renate Paans uit het Groningse Onstwedde. “Ik houd van dit werk en ik vind het belangrijk dat het in deze omgeving op deze manier kan blijven. Laatst begeleidde ik een ondernemer van 76 die stopte. Als ik zo oud ben, hoop ik een koper te hebben gevonden.” ←