



Rabobank

# Rabobank Cijfers & Trends

Thema-update: Accountancy 2011



## Accountancybranche aan de vooravond van verandering

De accountancybranche is niet ongeschonden uit de recessie gekomen. Ongeveer eenderde van de top-15-accountancykantoren in Nederland heeft te maken gehad met teruglopende omzetten door een verminderde vraag. Met name de Big Four heeft een gevoelige tik gekregen. Klanten van accountancykantoren zijn sinds de recessie prijsbewuster geworden. Dit heeft geleid tot een onverminderde prijsconcurrentie die de gehele sector raakt. Veranderingen, die ook nog eens verband met elkaar houden, zoals bij het competitief landschap, wet- en regelgeving, veranderende klantbehoeften en invloed van automatisering, zorgen ervoor dat de branche aan de vooravond staat van een transformatie.

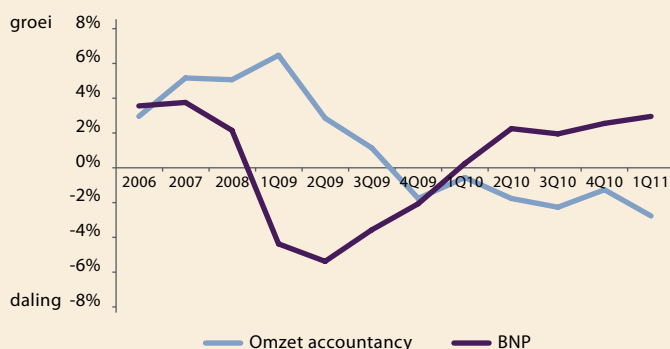
### Automatisering

De verdere opmars van automatisering in de branche zorgt ervoor dat kantoren moeten gaan nadenken over een andere invulling van de klantbehoeften. Uit recent onderzoek van de Rabobank blijkt dat automatisering van dienstverlening belangrijk gevonden wordt. Het aanbieden van financiële informatie aan de klant en vervolgens aan derden (SBR) wordt niet als iets unieks ervaren door de klant, maar is meer een voorwaarde voor efficiënte klantbediening. Persoonlijke aandacht blijft nog steeds belangrijk voor de klant. Kantoren kunnen zich minder onderscheiden in de markt met digitale dienstverlening.

Doordat administratieve dienstverlening en controle efficiënter ingezet kunnen worden (door SBR en andere automatiseringsoplossingen), ontstaat er meer ruimte om nieuwe diensten te ontwikkelen. Echter, uit het verrichte klantonderzoek blijkt dat de klant niet staat te springen om voor nieuwe diensten te betalen. Accountancykantoren moeten innovatief omgaan met het aanbieden van deze nieuwe diensten. Voor kantoren wordt het dus belangrijk om in gesprek te gaan met hun relaties om te bepalen naar welke diensten vraag is. Onze verwachting is dat automatisering niet tot groei in de sector zal leiden, maar tot een verschuiving in omzet en werkzaamheden. De klant is op zoek naar een strategische sparringpartner; de accountant heeft alles in huis om invulling te geven aan deze rol, mits men tijdig inspeelt op alle aankomende veranderingen. Er zijn voldoende kapers op de kust die deze rol ook willen invullen.

### Recente ontwikkelingen

De recessie heeft duidelijk haar sporen achtergelaten in de accountancybranche. Uit cijfers van het CBS blijkt dat de omzetten zes opeenvolgende kwartalen zijn gedaald. Van de top-15-kantoren in Nederland heeft ongeveer eenderde te maken met negatieve groei. Met name de Big Four hebben het afgelopen jaar minder advieswerk kunnen doen en dat heeft geresulteerd in lagere omzetcijfers. Daarnaast is er in de markt voor audits op prijs geconcurrerd om de dalende vraag in bijvoorbeeld adviesopdrachten te compenseren.



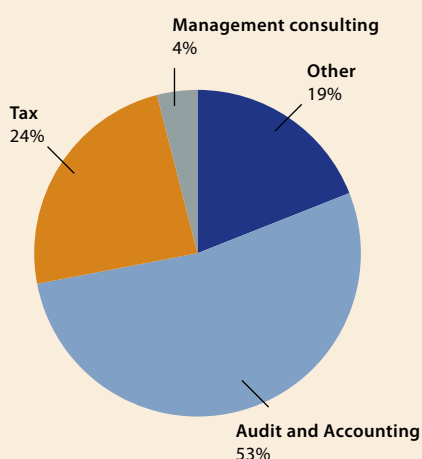
### Fusieontwikkelingen

Naast verandering in wet- en regelgeving wordt de consolidatietrend mede ingegeven door prijsconcurrentie. Prijsdruk op controles dwingt kantoren om efficiënt en effectief te werken. Hierdoor wordt er in de sector in toenemende mate gekeken naar IT-oplossingen. Deze investeringen zijn fors en kunnen alleen gemaakt worden bij een bepaalde schaalgrootte. De verwachting is ook dat de consolidatietrend die voor de crisis begon, in de komende jaren door gaat zetten.

Wij verwachten dat er vooral in de middengroep van accountantskantoren meer fusies tot stand zullen komen om uiteindelijk een grotere en efficiëntere schaal te krijgen. Deze gefuseerde kantoren gaan een groot deel van het MKB bedienen. Uit het onderzoek blijkt dat fusies niet leiden tot klantverlies, mits de klantrelatie goed onderhouden wordt en het belang van de fusie ook duidelijk is voor de klant.



### Omzetverdeling accountancy



#### Rabobank Cijfers & Trends

Al meer dan vijfendertig jaar biedt de Rabobank met Cijfers & Trends betrouwbare branche-informatie. Via [www.rabobank.nl/cijfersentrends](http://www.rabobank.nl/cijfersentrends) is deze informatie gratis te raadplegen. Speciaal voor u als ondernemer is er de online benchmarktool Kijk & Vergelijk. Daarmee kunt u de prestaties van uw bedrijf vergelijken met die van andere bedrijven in uw branche.

#### Contactgegevens

Sha-ied Ahmadali  
Sectormanager Dienstverlening  
E: [s.ahmadali@rn.rabobank.nl](mailto:s.ahmadali@rn.rabobank.nl)

### Competenties

Zoals eerder vermeld, blijkt uit het onderzoek dat de klant verwacht dat een accountant als sparringpartner voor het bedrijf optreedt en niet alleen over de cijfers komt praten. Voor een accountant kan dit lastig zijn, omdat dit een andere aanpak vereist. De accountant van de toekomst is iemand met een ander profiel heeft en wellicht zelfs uit een andere branche afkomstig is. Het is aan te raden om met deze veranderingen rekening te houden in het opleidingspakket van de toekomstige generatie accountants. Competenties die van belang zijn om succesvol te zijn, liggen meer op het vlak van goed relatiebeheer, innovatief zijn en pro-actieve marktbediening. Kansen liggen er op het gebied van bedrijfseconomische advisering in verschillende vormen, zoals fiscale adviezen, corporate finance en financieringsvoorbereiding/- begeleiding. Maar de grootste kans ligt op het gebied van het ontzorgen van de ondernemer. De ondernemer wil met ondernemen bezig zijn en wil zich geen zorgen maken over financiën, verzekeringen en HR.

### Prijsconcurrentie

Uit cijfers van het CBS blijkt dat sectorbreed de prijzen voor audits met 3 procent gedaald zijn in 2010. In de markt zijn ook voorbeelden van dalingen van 10 procent of meer bekend. Klanten eisen namelijk lagere prijzen voor controleactiviteiten. Tenders zijn de manier voor klanten om een lagere prijs te bewerkstelligen. De kantoren zijn zelf ook erg actief om tegen lagere prijzen (nieuwe) klanten te acquireren. Deze trend is deels ingegeven door verandering in regelgeving voor beursgenoteerde bedrijven. Het is namelijk verplicht om de kosten voor een audit te publiceren in het jaarverslag. Over het algemeen bestaan er twee groepen. Ten eerste het MKB vindt de prijzen acceptabel, gebaseerd op de huidige en toekomstige dienstverlening. Ten tweede de kleinere ondernemer is ontevreden over het prijsniveau en geeft aan dat het te hoog is. Hierin zal een verdere verschuiving van grote en middelgrote accountantskantoren naar kleinere accountants- en administratiekantoren zichtbaar worden. Met name in deze laatste groep is sprake van een duidelijke kwaliteitsverbetering onder leiding van onder andere de NOAB. Er zijn nieuwe initiatieven voor een andere tariefstructuur. Klanten betalen een vooraf vastgesteld bedrag voor de diensten van de accountant ongeacht het aantal uren dat men eraan besteedt.

### Verandering in wet- en regelgeving

Kritiek op de sector zwelt aan. De AFM heeft al een aantal kritische noten gekraakt over de kwaliteit van de audits van de Big Four. Daarnaast is er ook een roep om scheiding van advies- en controleactiviteiten. Begin 2011 heeft de PvdA in de persoon van Ronald Plasterk een initiatiefnota geschreven met betrekking tot scheiding van de activiteiten en roulatie van kantoor. De reactie van accountancykantoren op dit initiatief is afwijzend. Het neemt echter niet weg dat politiek en controlerende organen na de crisis bezig zijn met het opstellen van striktere regels. Ook op Europees niveau is zijn soortgelijke voorstellen in voorbereiding als in Nederland. Striktere regels met betrekking tot het verkrijgen van vergunning om controles uit te voeren, gaat een impact hebben op de kleinere kantoren in Nederland. Om aan de eisen te voldoen, zullen kantoren samenwerkingsverbanden moeten aangaan dan wel worden overgenomen door grotere branchegenoten/partijen. Consolidatie wordt een ongoing business voor de sector.

**Er komen dus belangrijke ontwikkelingen op de accountant af, die de branche structureel zullen veranderen. Het is voor de accountant nu zaak om zich (snel) voor te bereiden op deze veranderingen. De economische vooruitzichten blijven uitdagend voor de komende jaren. Innovatief zijn helpt de accountant om zich in deze omstandigheden te kunnen onderscheiden. Een goede balans tussen vakmanschap en ondernemerschap is daarbij essentieel.**