

1 november 2018

Accountants- en administratiekantoren sterke omzetstijging, stilte voor de storm

Het blijft goed gaan met de branche. Accountants-, administratie- en belastingadvieskantoren, aangesloten bij NOAB en Fiscount, laten een omzetgroei zien van 7%. We zien forse investeringen in ICT, waarvan de kosten met 13% toenamen. Ook is geïnvesteerd in duurder personeel, met meer capaciteiten, waardoor de personeelskosten toenamen met 12%. Het resultaat vóór managementbeloning steeg met 6%. Eigenaren konden daardoor meer aan zichzelf uitkeren.

Toch heeft 32% van de kantoren een resultaat voor managementbeloning dat niet toereikend is om per fte management € 60.000 te verdienen. Dit is al sinds jaren het normbedrag dat een eigenaar of aandeelhouder zou moeten kunnen verdienen in deze branche. Verder blijkt dat verreweg het grootste deel van de omzet wordt gehaald uit administratieve dienstverlening en samenstellen van jaarrekeningen. Hoe lang blijft dat nog stand houden?

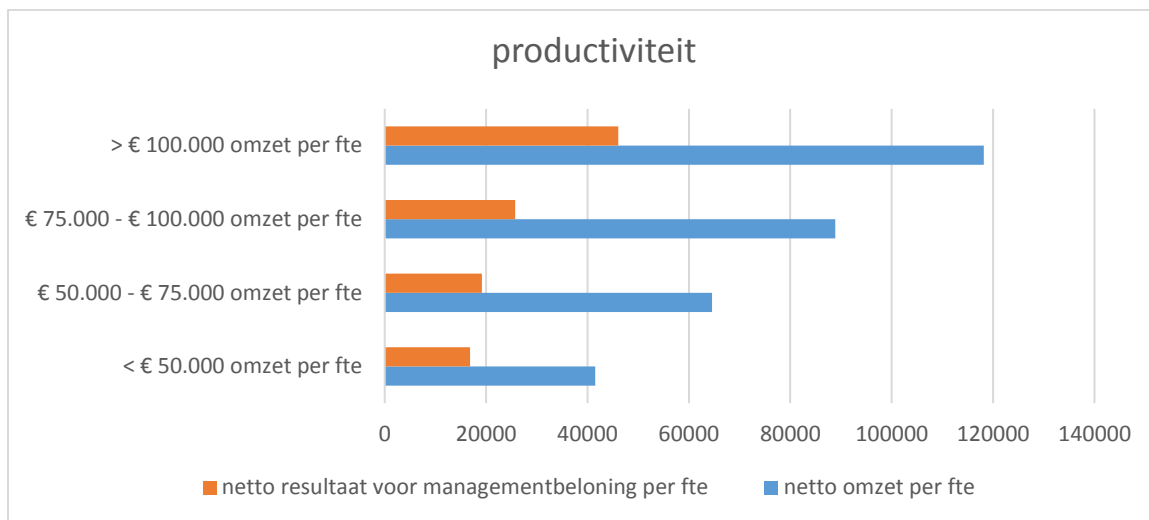
Het gemiddelde kantoor heeft in 2017 een omzet van € 474.000 en is 5,5 fte groot, waarvan 1,5 fte eigenaar/vennoot/aandeelhouder. Het gemiddelde kantoor heeft in totaal € 157.000 aan resultaat vóór managementbeloning. Het gemiddelde kantoor investeert € 22.000 (5% van de omzet) in ICT en € 187.000 (40% van de omzet) in personeel. Het gemiddelde kantoor keert € 122.000 uit aan haar eigenaren.

Het grootste deel van de omzet (in totaal 65%) wordt behaald met administratieve verwerkingen en samenstellen van jaarrekeningen. De omzet uit het verzorgen van aangiften en de loonadministratie bedraagt 19%. De omzet advisering stijgt mondjesmaat van 11,4% naar 12,4%. Het totale deel van de omzet dat valt onder de administratieve taken, komt daarmee rond 84% uit. Dit jaar laten de deelnemers die 2 jaar achtereen hebben meegedaan, een ontwikkeling zien van deze dienstverlening van 88% naar 86%. De totale groep die dit jaar heeft meegedaan en de specificatie van omzet naar activiteit heeft ingevuld (109 kantoren), zit in totaal op 84% van de omzet. Deze geringe daling van de totale administratieve taken als percentage van de totale omzet laat nog niet de verwachte trendbreuk zien. Het overgrote deel van de omzet blijft gebaseerd op administratieve taken. Dit zijn werkzaamheden die de komende jaren sterk onder druk komen te staan vanwege verregaande automatisering.

De declarabiliteit stijgt naar 75%. Dit zien we ook terug in de omzet per medewerker, die naar € 88.315 stijgt. Kantoren slagen er duidelijk in de productiviteit te verhogen, dat de winstgevendheid ten goede komt.

De omzet per medewerker is het grootst bij kantoren tussen 7 en 10 fte en boven de 15 fte. Zij komen beiden op een omzet per medewerker groter dan € 96.000. Kleine kantoren met 1 tot 3 fte behalen minder dan € 77.000 omzet per medewerker. De kosten bij grotere kantoren zijn echter ook hoger per medewerker. Het resultaat voor managementbeloning is het hoogst bij eenpitters. Gemiddeld halen zij een resultaat per medewerker van € 57.000. Kantoren vanaf 10 fte blijven steken op slechts € 22.000 per medewerker. Het resultaat per kantoorhouder is bij grotere kantoren echter veel hoger dan bij kleinere. Kantoren vanaf 16 fte behalen ruim € 180.000 resultaat per kantoorhouder, terwijl kantoren tot 2 fte onder de € 60.000 blijven.

In de benchmark zijn er 372 kantoren die de financiële gegevens hebben ingevuld. 25% daarvan behaalt een omzet per fte van hoger dan € 100.000, gemiddeld € 118.000. Het resultaat exclusief managementbeloning is dan ook significant hoger dan bij kantoren met minder dan € 100.000 omzet per medewerker, tot wel een factor 2.



Qua prijsstelling zien we steeds meer variaties in prijzen ingevuld worden. Terwijl een uurtarief nog wel gebruikelijk is, komt het steeds vaker voor dat met een vaste prijs wordt gewerkt op basis van een abonnement of voorcalculatie. Extra werkzaamheden worden vervolgens op basis van een uurtarief gedeclareerd.

Het aantal medewerkers inclusief eigenaren dat in 2018 werkzaam is bij de 421 kantoren die deze vraag hebben ingevuld, is 2.249, een gemiddelde van 5,3 fte. Dit is een stijging van 2,5%. Dit is opmerkelijk knap in een branche die het steeds moeilijker heeft om aan goed personeel te komen.

Qua ontwikkelingen in ICT zien we dat steeds meer kantoren investeren in automatisering via scan, herken en boeken. Inmiddels heeft ruim de helft van de kantoren (57%) dit uitgerold bij haar klanten. Boekhouden in de cloud lijkt de standaard te zijn geworden, want ruim 80% van de kantoren geeft aan dit uitgerold te hebben bij klanten. Nieuwe vormen van dienstverlening, zoals data-analyse, benchmarking en KPI-dashboard ontwikkelen zich gestaag, maar traag. KPI-dashboards zijn daarbij het meest in trek: 20% van de kantoren heeft dit geïmplementeerd en nog eens 17% zal dat dit jaar of volgend jaar doen. Data-analyse wordt al door 17% van de kantoren gedaan, terwijl 13% dit nog dit jaar of volgend jaar zal implementeren. Ook benchmarking wordt door uiteindelijk 20% van de kantoren uitgevoerd of zal dit jaar of komend jaar worden geïmplementeerd. Bovendien is al 84% van de kantoren begonnen met het opstellen van tussentijdse cijfers voor haar klanten. Het grootste deel (70%) doet dit per kwartaal, aansluitend op de kwartaalaangifte omzetbelasting.

Gaat het nu goed met de branche of niet?

Dat hangt ervan af hoe je ernaar kijkt. Het gemiddelde kantoor groeit weliswaar qua resultaat vóór managementbeloning met 6% en qua omzet met 7,1%. Maar 32% van de kantoren daarentegen leveren de eigenaren geen minimale beloning van € 60.000 op. Gelukkig zien we wel een sterker stijgende omzet in 2017 ten opzichte van eerdere jaren.

Kantoren investeren sterk in automatisering, maar lijken nog steeds te slapen als het gaat om het toevoegen van extra toegevoegde waarde. Het administratieve werk prevaleert nog sterk. Kennelijk zit de huidige klant daarop te wachten. Maar voor hoe lang nog?

Van de 1721 leden van NOAB en Fiscount gezamenlijk, doen er 421 aan de benchmark mee (24%), waarvan 372 met financiële cijfers (22%). Dit is representatief genoeg om uitspraken te doen over de gehele markt

De Benchmark Kantoorcijfers is de succesvolle branchebrede benchmark voor accountants-, administratie- en belastingadvieskantoren, aangesloten bij Fiscount en NOAB. Fiscount en NOAB voerden de benchmark dit jaar voor de 8^e keer gezamenlijk uit. Doel van de benchmark is om de aangesloten kantoren te voorzien van relevante vergelijkingsinformatie:

- voor inzicht in de eigen cijfers; en
- voor uitzicht op verbetering.

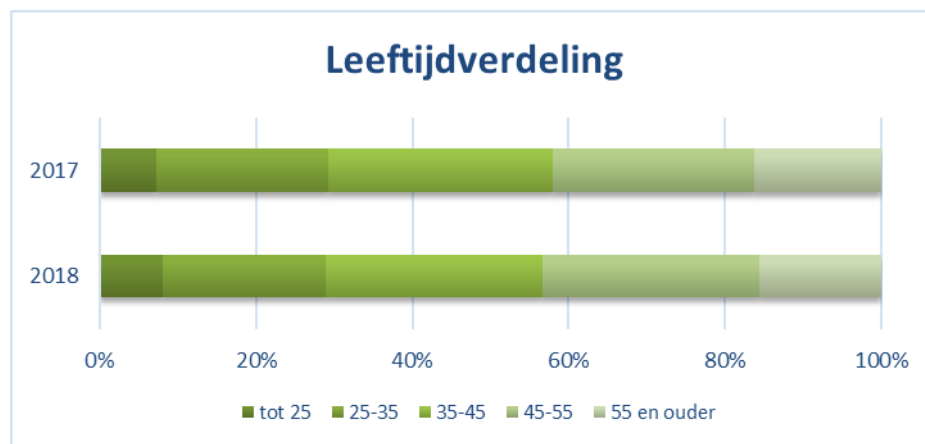
De benchmark wordt uitgevoerd met behulp van online benchmarksoftware van Compare to Compete, dat het operationele proces goed weet te optimaliseren.

Accountants-, administratie en belastingadvieskantoren, aangesloten bij NOAB en Fiscount, blijven groeien in aantal medewerkers, omzet en resultaat.

In 2018 hebben 421 kantoren, aangesloten bij NOAB en/of Fiscount, deelgenomen aan de 8^e editie van de Benchmark Kantoorcijfers. De benchmark geeft inzicht in de kantoorexplotatie, tarieven en ontwikkelingen. Bij deze kantoren werken 2.841 mensen en 2.249 fte (gemiddeld 5,5 fte per kantoor), inclusief kantoorhouders/eigenaren. Van de 421 kantoren heeft 372 de resultatenrekening ingevuld. De totale omzet over 2017 van deze 372 kantoren is circa € 176 mln. De benchmark geeft inzicht in de verschillen tussen kantoren van diverse grootte en regionale ligging, gehanteerde tarieven, medewerkers, kosten en omzet.

Personeelsbestand

Deelnemers die zowel in 2018 als in 2017 hebben meegedaan en de resultatenrekening hebben ingevuld (138) laten een groei in personeel zien van 2,5%. Bij hen zien we een lichte veroudering van het personeelsbestand, net als vorig jaar. Dat is in lijn met de verwachting.



Tarieven

Qua tarieven zien we in 2018 dat de kantoren steeds vaker gemengde prijsmethodieken hanteren. Steeds meer kantoren geven aan dat ze meerdere prijsmethodieken hanteren. Vaste abonnementsprijzen en prijsafspraken op basis van voorcalculatie komen vaker voor en worden gecombineerd met uurtarieven voor extra werk.

Accountants, belastingadviseurs en kantoorhouders hebben de hoogste minimum- en maximum-tarieven, tussen € 90 en € 120. Deze tarieven liggen zo'n 4% hoger dan vorig jaar. Daarna volgen assistent accountant, aangifte medewerkers en loonmedewerkers (€ 60 - € 80) en daarna administratief en secretariael medewerkers (€ 50 - € 60). Deze tarieven zijn vergelijkbaar met vorig jaar en soms zelfs iets lager. Qua activiteiten zien we dat de hoogste tarieven worden gevraagd voor fiscale en overige advisering. (€ 82 - € 104), gelijk aan vorig jaar. De laagste tarieven worden gevraagd voor administratieve dienstverlening en het verzorgen van de salarisadministratie. Dit terwijl het grootste deel van de omzet uit administratieve dienstverlening komt. Gemiddeld zijn de tarieven voor functies en activiteiten met 2,3% gestegen.

Tarieven per functie zijn het hoogst bij de grotere kantoren en nemen af naarmate de kantoren kleiner worden. Bij tarieven per activiteit hebben grotere kantoren wel hogere tarieven voor advisering, maar sluiten weer aan bij de andere kantoren voor wat betreft de basiswerkzaamheden. Grotere kantoren werken gemiddeld meer op basis van een uurtarief dan kleinere kantoren, die aangeven veel meer te werken met vaste prijsafspraken en abonnementen.

Exploitatie

Van de 421 deelnemers hebben 372 deelnemers de omzet- en kostengegevens over 2017 ingevuld, met bijbehorend aantal medewerkers. Hiervan ziet het gemiddelde kantoor er als volgt uit:

Aantal medewerkers (fte):	5,5	
	In euro	in euro/fte
Netto omzet:	474.000	86.300
Bruto marge:	455.000	82.900
Personeelskosten (ex kantoorhouders):	187.000	34.100
Huisvestingskosten:	28.000	5.100
ICT-kosten:	22.000	4.000
Vervoerskosten:	8.000	1.400
Verkoopkosten:	10.000	1.900
Overige operationele kosten:	23.000	4.200
Afschrijvingen:	17.000	3.000
Totale operationele kosten:	295.000	53.700
Financiële baten en lasten:	3.000	600
Totale kosten vóór managementbeloning:	298.000	54.300
Resultaat vóór managementbeloning:	157.000	28.600

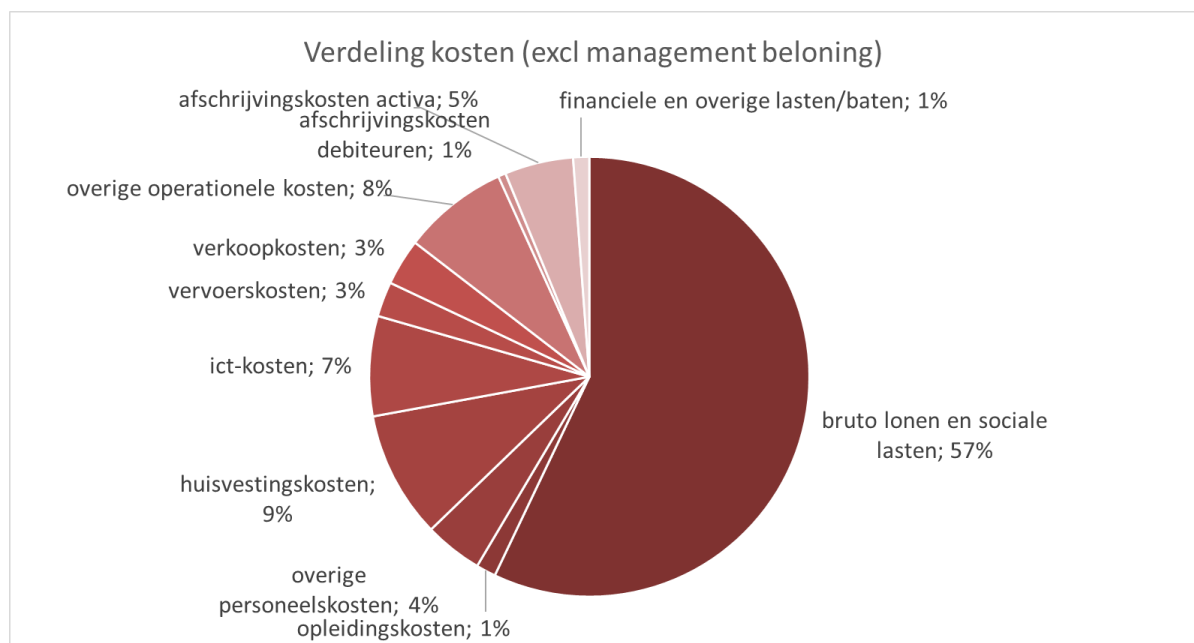
Per kantoorhouder is het resultaat vóór managementbeloning € 102.000. Dit is vergelijkbaar voor IB-ondernemingen en voor Vpb-ondernemingen, omdat de managementbeloning nog niet is meegenomen (die zit bij IB-ondernemingen niet in het resultaat maar bij Vpb-ondernemingen wel).

De gemiddelde omzet per kantoor is lager dan vorig jaar, net als het aantal medewerkers. Dat komt doordat in 2018 een andere populatie meedeed dan in 2017. Voor een vergelijking van de ontwikkeling is het belangrijk om te kijken naar die deelnemers die in beide jaren hebben deelgenomen (het panel). Daar zien we een gemiddelde omzet van € 442.000 per kantoor in 2017, 7,1 % hoger dan in 2016.

Bij het panel zien we een stijging van personeelskosten van 9%, terwijl het aantal personeelsleden slechts met de helft stijgt. Een deel van de stijging is te verklaren door loonstijgingen, terwijl een ander deel te verklaren valt uit het aannemen van hoger geschoold personeel om in te spelen op toekomstige ontwikkelingen en om meer toegevoegde waarde in de dienstverlening te kunnen aanbieden.

De ICT-kosten stijgen met 13%. Dit past bij de ontwikkelingen in investeringen in kantoorautomatisering, zoals scan- en herkensoftware en boekhouden in de cloud.

Opvallend is de sterke daling van afschrijving debiteuren. Kennelijk zijn klanten beter in staat om de facturen te betalen.



De omzet van de kantoren die zowel in 2018 als 2017 hebben deelgenomen, stijgt met 7,1%. De operationele kosten stijgen slechts met 6,4%. Doordat de omzet meer stijgt dan de kosten, stijgt de operationele winst, in totaal met bijna 5%.

Resultaat

Het resultaat vóór managementbeloning, dat dus vergelijkbaar is voor zowel IB-ondernemingen als rechtspersonen, stijgt met 5,7%. Het resultaat na managementbeloning stijgt met 27,5%. De omzet blijft stijgen, terwijl kantoren in staat zijn de kosten minder te laten stijgen. Er is flink geïnvesteerd in ICT, waardoor ook de productiviteit is gestegen.

Ook per kantoorhouder is het resultaat over 2017 gestegen en wel met 7% ten opzichte van 2016.

Toch is 32% van de kantoren niet in staat om een minimum beloning van € 60.000 per kantoorhouder te verdienen. Zij laten een verlies zien als deze € 60.000 van het resultaat vóór managementbeloning wordt gehaald. Vorig jaar was het percentage dat een verlies liet zien na de standaard managementbeloning 34%. Er is dus een kleine verbetering, maar toch blijft het percentage zorgwekkend hoog.

Omzet naar activiteiten

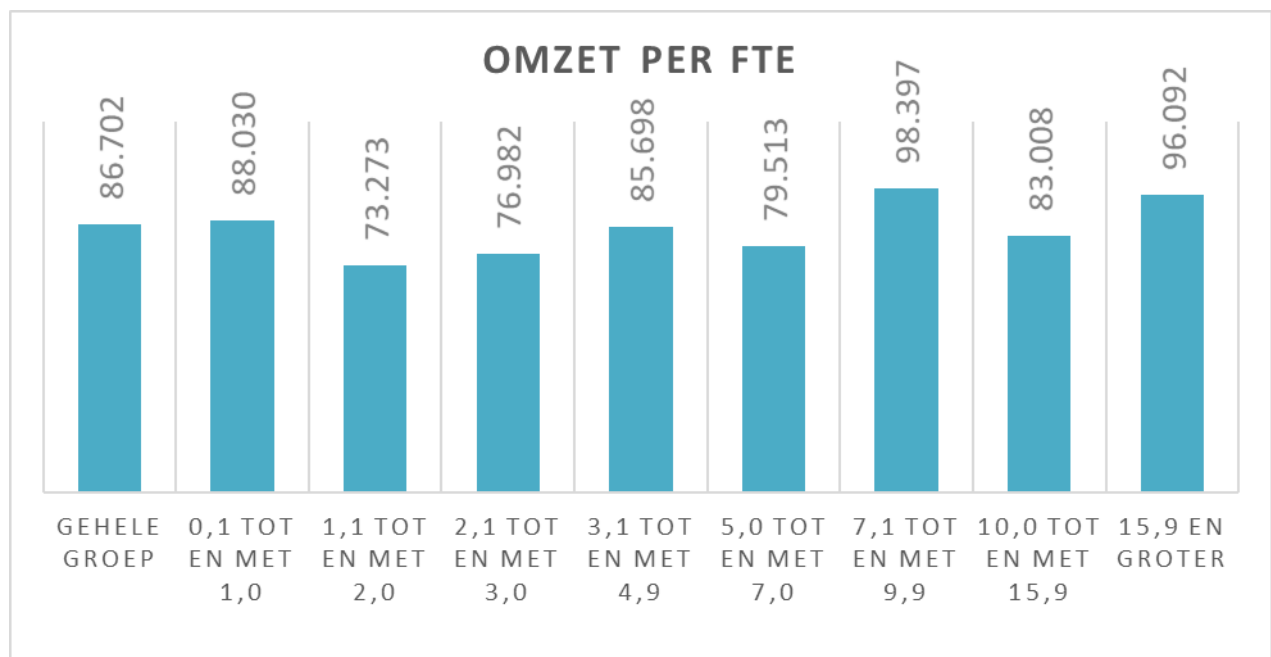
Qua verdeling van de omzet naar activiteiten geven 282 deelnemers in 2018 hier een opgave van. 65% van de omzet over 2017 komt uit administratieve dienstverlening en samenstellen jaarrekening (tegen 58% vorig jaar), 8% uit overige advisering (11% vorig jaar).

Kengetallen

Kengetallen maken dat meerdere kantoren eenvoudig met elkaar kunnen worden vergeleken. Omzet per fte is een belangrijk kengetal dat de productiviteit per medewerker laat zien. De gemiddelde omzet per fte (in 2017) van de deelnemers in 2018 bedraagt € 86.700.

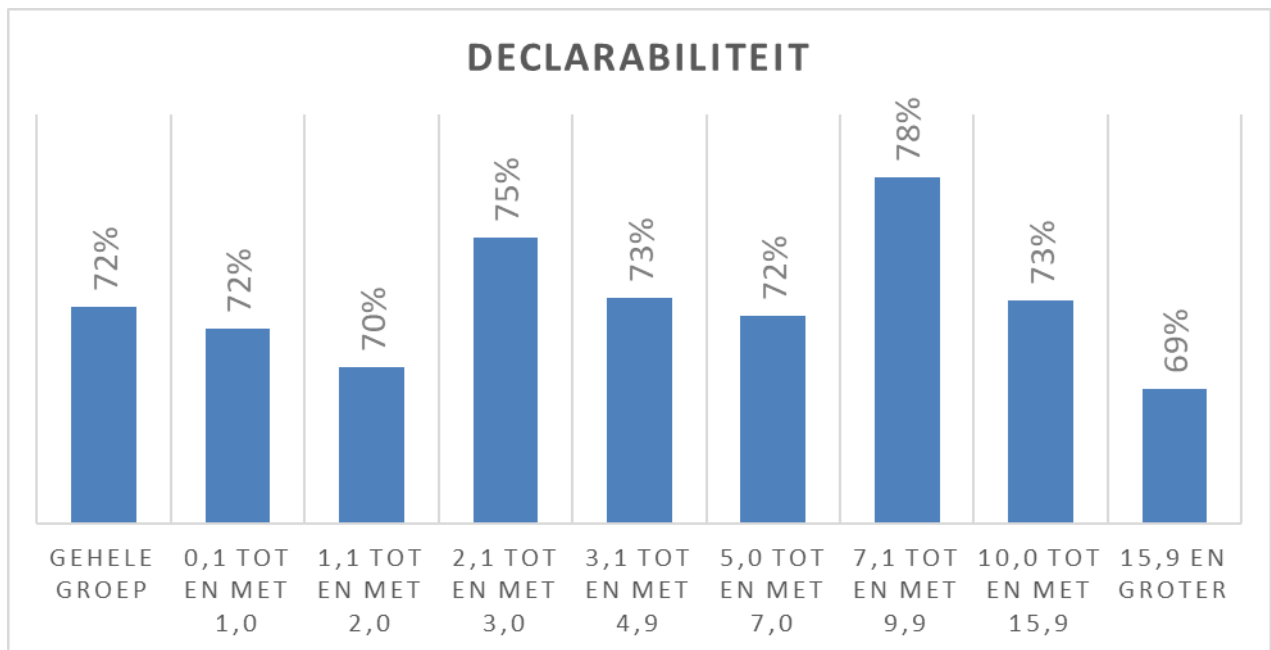
De kantoren die 2018 en 2017 hebben ingevuld laten een stijging van de omzet per medewerker zien van 2,6%. Dit komt door een sterkere omzetstijging dan de stijging van het aantal medewerkers. Er is duidelijk geïnvesteerd in ICT, waardoor medewerkers productiever konden zijn.

De omzet per medewerker neemt toe met een toenemende omvang van het kantoor. Grotere kantoren met 16 of meer medewerkers en kantoren met 7 tot 10 medewerkers hebben de hoogste omzet per fte, groter dan € 96.000. Kleine kantoren met 1 tot 3 medewerkers hebben een omzet per medewerker van minder dan € 77.000.



Declarabiliteit

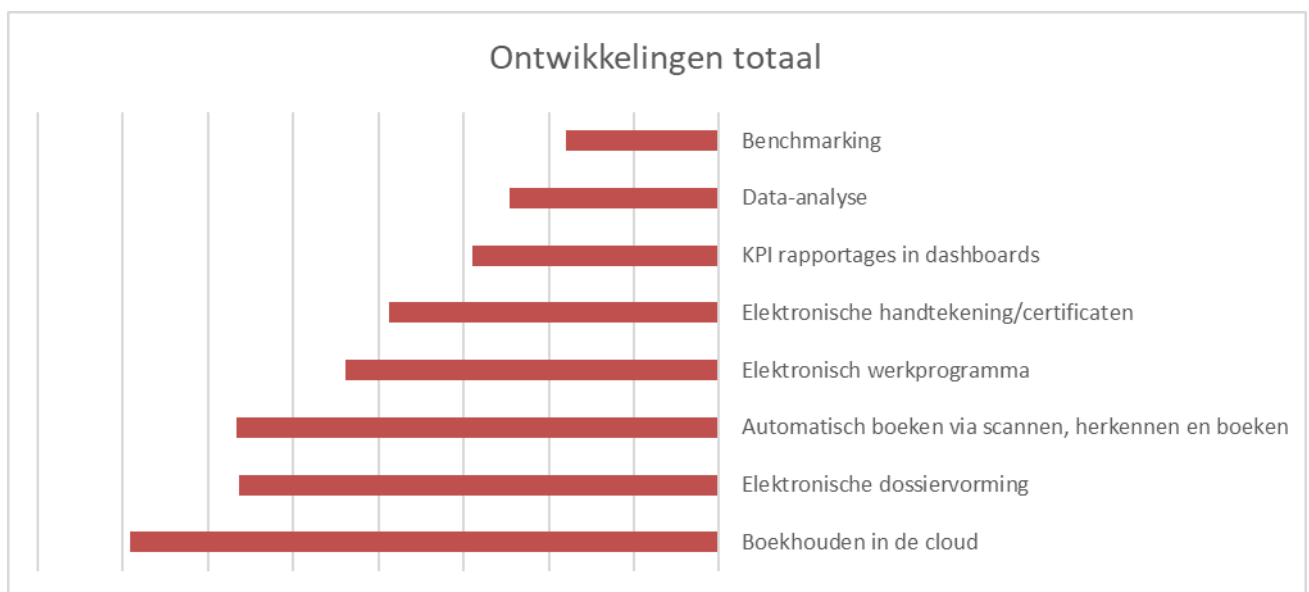
De gemiddelde declarabiliteit ligt op 72%. Vergeleken met vorig jaar is dit iets lager (-1%). Grote kantoren, met 16 of meer medewerkers, blijven duidelijk achter qua productiviteit.



De declarabiliteit wordt echter minder vaak ingevuld dan de omzet per fte, zodat tussen deze beide gegevens niet direct een relatie te leggen is.

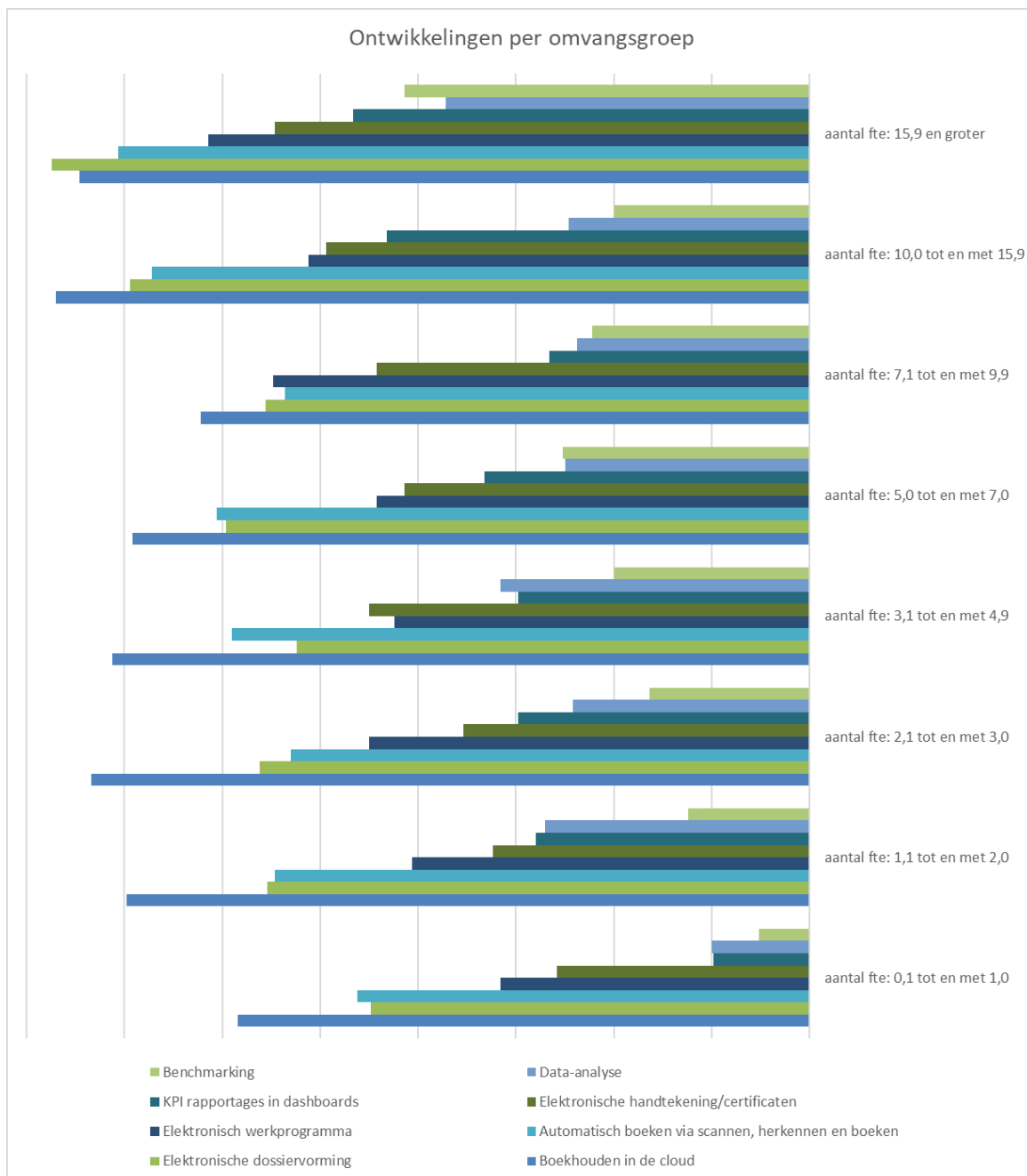
Ontwikkelingen

Ook dit jaar hebben we aan de kantoren ten aanzien van 8 innovatieve ontwikkelingen gevraagd om aan te geven hoe ze hiermee omgaan, variërend van 'heb ik bij klanten uitgerold' (1) tot 'Ben ik niet actief mee' (5).



De ontwikkelingen die vorig jaar al hoog stonden (boekhouden in de cloud, productiviteitsverhogende ontwikkelingen), staan nu nog iets hoger. Nu veel procesoptimalisatie is doorgevoerd met behulp van automatisering, wordt steeds meer gekeken naar meer toegevoegde waarde in de dienstverlening voor klanten, zoals dashboards, data-analyse en benchmarking.

Het is niet vreemd dat de grotere kantoren vooroplopen in deze ontwikkelingen. Zij beschikken over het algemeen over meer middelen om te investeren in ICT.



Opstellen tussentijdse cijfers

Zo'n 84% van de kantoren heeft het maken van tussentijdse cijfers als onderdeel van de dienstverlening. Er is een relatie met de omvang van het kantoor; bij kantoren met 2 of minder fte is dit 75%, bij kantoren met 10 fte of meer is het 95%.

Software

Drie van de tien kantoren gebruiken een vorm van adviessoftware als hulpmiddel bij de advisering van cliënten. Vaak betreft dit managementinformatie/dashboards, soms met bijvoorbeeld prognosemogelijkheden. Daarnaast zijn er diverse specifieke adviessoftware-applicaties, maar die worden stuk voor stuk door slechts één of enkele kantoren gebruikt. Tot nog toe lijken kantoren hun advies vooral vorm te geven op basis van eigen ervaring en kunde, niet in het minst logisch verstand.

Hoe communiceert u met uw klanten

Vrijwel iedereen e-mailt en belt met cliënten, en spreekt ze uiteraard in persoon. Ruim de helft van de kantoren communiceert nog per post met de cliënt, denk o.a. aan papieren nieuwsbrieven. Communicatie via een portal vindt plaats bij een derde van de kantoren. Het valt op dat de helft van de deelnemers aangeeft via Whatsapp met cliënten te communiceren.

Strategisch plan

Een derde van de deelnemers heeft een schriftelijk beleidsplan geformuleerd. Dat is een veel hoger percentage dan in eerdere jaren uit officieuze, minder omvangrijke steekproeven bij kantoren naar voren kwam. Wellicht heeft dit te maken met de veranderingen op het gebied van ICT en de samenstelling van de dienstverlening die momenteel in de sector spelen.

Verdere analyse

Dit rapport bevat de informatie van de benchmark 2018, waarbij financiële gegevens zijn gevraagd over 2017. Er is op hoog niveau een analyse gegeven van een breed algemeen beeld.

Maakt u gebruik van de online Benchmark Kantoorcijfers? U heeft dan de beschikking over een uitgebreid rapport, waarin u uw eigen cijfers kunt vergelijken met die van voor u interessante referentiegroepen. Dit rapport is ten opzichte van voorgaand jaar sterk uitgebreid.

Nog deelnemen?

Het is nog steeds mogelijk om deel te nemen aan de Benchmark Kantoorcijfers. Hiervoor zal een kleine vergoeding worden gevraagd. Neem hiervoor contact op met NOAB of Fiscount.