

Voor het eerst: een ranglijst van administratiekantoren

Tekst: Arjen Schutte

Welke administratiekantoren zijn van betekenis in Nederland? De grootste administratiekantoren zijn aanmerkelijk kleiner dan de grootste accountantskantoren. De nummer 1, BANVO, is met een omzet van ongeveer € 32 miljoen 42 keer zo klein als Deloitte, de nummer 1 in de accountancy. En de top 10 administratiekantoren is ruim 66 keer zo klein als de top 10 in de accountancy.

BANVO

BANVO is verreweg de grootste speler op de markt. Het bedrijf is begonnen per 1 januari 2022 met een viertal kantoren, waaronder Zwanenberg Advies in Heesch van Mark Boelens. Boelens is de kartrekker geworden van BANVO en heeft met behulp van financiering door ETL Global en samen met zijn team al circa dertig kantoren laten aansluiten. Het succes van BANVO is volgens Boelens te danken aan het laagdrempelige karakter. "Wij zijn een familiale groep waarbinnen iedereen zijn eigen identiteit behoudt en gaan geen zaken opleggen, zoals software of werkwijze. Wij zijn er om de kantoren te faciliteren, bijvoorbeeld als het gaat om ondersteuning bij ICT en om personeel te vinden."

**"ALS JE JE ALS KLEIN KANTOOR
TOELEGT OP (EEN DEEL VAN) HET
ADMINISTRATIEVE PROCES EN HET
AANSPEEKPUNT BENT VAN DE
ONDERNEMER, DAN KUN JE
DAARMEE EEN PRIMA BOTERHAM
VERDIENEN"**

SCHAALVERGROTING

Vanzelfsprekend houdt het verschil in omvang verband met regelgeving, omdat vooral grote bedrijven accountantscontrole nodig hebben. De administratiesector richt zich daardoor sec op het mkb. Waar in de accountancy de laatste jaren sprake is van consolidatie, zien we dat in de administratiesector ook. Hieraan liggen een aantal ontwikkelingen ten grondslag.

1. Vergrijzing eigenaren

De vergrijzing slaat toe in de sector, meer dan in de accountancy. Opvolgers zijn bij uitzondering beschikbaar. Schaalvergroting helpt dit probleem op te lossen. Eén persoon kan een kantoor in zijn eentje runnen, maar één persoon kan ook een team van tien mensen aansturen. En vijf eigenaren/managers kunnen wel een kantoor met honderd mensen leiden. Doordat er minder opvolgingspotentieel is, zien we dat de kantoren opgaan in andere kantoren waardoor de omspanning per eigenaar toeneemt.

2. Vergrijzing medewerkers en toegang tot de arbeidsmarkt

Ook medewerkers van administratiekantoren worden gemiddeld gezien ouder, wat betekent

	KANTOOR	VESTIGING(EN)	OMZET X € 1.000		WERKNEMERS FTE'S	
			2023	2022	2023	2022
1	BANVO	Heel Nederland	32.292	19.004	262	131
2	Kees de Boekhouder	Amsterdam, Rotterdam, Utrecht	7.733	6.235	70	49
3	Syfers	Zoetermeer	6.013	3.905	51	33
4	Hoornwijck Groep	Rijswijk	5.453	4.874	46	44
5	IBEO	Amsterdam, Rotterdam, Den Haag, Utrecht	4.343	3.814	42	42
6	ENTPRNR	Amsterdam, Harderwijk, Utrecht, Rotterdam	4.200	3.100	n.b.	n.b.
7	Huisman & Partners	Woerden	3.260	2.780	25	24
8	Trippel AAA	Stadskanaal, Emmen, Meppel, Hoogezaand	3.976	3.527	33	30
9	Planee Group	Amersfoort, Soest, Apeldoorn, Capelle a/d IJssel	3.073	2.700	23	22
10	Romein Broeksteeg	Houten	2.472	2.315	14	15
11	RAAD Barendrecht	Barendrecht	2.314	2.008	22	20
12	Samen financial services	Weesp	2.232	2.050	18	17
13	Administratiekantoor K. Bakker	Amsterdam, Purmerend, Mijdrecht	2.217	2.072	22	20
14	Stemerdink & Verhoek	De Kwakel	1.693	1.782	18	18
Totaal			81.271	60.166	646	464

dat de capaciteit op den duur afneemt. Het is niet meer dan een natuurlijk proces dat klanten en medewerkers terechtkomen bij nieuwe of grotere kantoren.

Grotere kantoren zijn zichtbaarder op de markt en kunnen medewerkers meer bieden. Denk aan het onboarden van medewerkers, een sociale omgeving creëren, keuze uit meerdere soorten klanten, disciplines en opleidingsmogelijkheden kunnen bieden.

Full Finance constateert ook dat er – net als bij de kleinere accountantskantoren – terughoudendheid is als het gaat om het “remote werken”.

Enkele kantoren uit de Top 10 doen dit wel. Het is technisch en praktisch gezien namelijk prima mogelijk om mensen vanuit het buitenland te laten werken, ook bij kleine kantoren, maar dáár gebeurt het nog nauwelijks. Diverse spelers op de

markt kunnen kantoren hierin compleet ontlasten. Het probleem is de schroom bij de kantoor-eigenaren om het te gaan doen. “Het is nieuw en daarom beginnen we er niet aan.” Toch is het noodzakelijk dit te doen vanwege de demografische ontwikkelingen. Het aantal werkenden neemt verder af de komende decennia en als het bedrijfsleven op niveau blijft, dan móeten we werk gaan verplaatsen naar het buitenland. Denk bijvoorbeeld aan partijen als Becky.works; zij helpen kantoren teams op te zetten met remote medewerkers.

3. Kosten en efficiency

Het aantal aanbieders van software neemt af waardoor de macht van softwareleveranciers toeneemt en daarmee de prijs. Grotere kantoren betalen relatief minder voor hun automatiserings-





“JUIST HET TEKORT AAN ACCOUNTANTS KAN EEN REDEN ZIJN VOOR DE TOENAME VAN DE SCHAAL VAN ADMINISTRATIEKANTOREN”

oplossingen dan kleinere. Andere kostenvoordelen, bijvoorbeeld wat betreft huisvesting, zijn er minder, zo blijkt uit de benchmarkonderzoeken.

Qua efficiency zien we dat kleinere kantoren de procesautomatisering dikwijls minder goed voor elkaar hebben dan grotere. Steven Lagerwijn van ENTPRNR kan erover meepraten. Hij nam de laatste jaren enkele kantoren over en zag dat de medewerkers van de kleinere kantoren soms nog handmatig aan het boeken waren. Als kantoor heeft ENTPRNR 90% van het administratieve proces geautomatiseerd en kunnen ze betere en snellere dienstverlening leveren voor dezelfde concurrerende prijs.

4. Wet- en regelgeving wordt ingewikkelder

Dit speelt meer bij accountantskantoren, maar ook administratiekantoren zijn voor hun klanten een verlengstuk van alle wetten en regels die er gelden voor ondernemers. Neem de CSRD die

nog niet van toepassing lijkt te zijn op (veel van) hun klanten. Veel klanten maken echter deel uit van de toeleveringsketen van bedrijven die wél moeten rapporteren volgens de CSRD-richtlijn en die hebben informatie en data nodig over de duurzaamheidsprestaties van de klant van het administratiekantoor. Dat betekent dat kleine kantoren ook dat soort vraagstukken op hun bordje krijgen en daartoe zijn ze niet altijd in staat.

5. Tekort aan accountants

Juist het tekort aan accountants kan een reden zijn voor de toename van de schaal van administratiekantoren. Als je nagaat dat de kantoren onder de Top 50 vaak 95% tot 100% non-assurancewerkzaamheden verrichten, dan heb je de accountants daarvoor niet nodig. Bedrijven kunnen dus van een accountantskantoor naar een administratiekantoor gaan. Maar we zien ook dat sommige accountant-eigenaren besluiten hun titel in te leveren, waardoor het kantoor verdergaat als administratiekantoor. Bij een van de kantoren uit de Top 10 is zo iets gebeurd. De enige accountant die er werkte, ging ergens anders werken, waardoor het kantoor geen accountantskantoor meer was. Voor de eigenaren voelde het vertrek achteraf als een verlichting van de regeldruk op kantoor. En op de omzet had het geen negatief effect.

6. Tekort aan financials in het bedrijfsleven

De financials bij kleine en middelgrote bedrijven kunnen dikwijls beter de interne controllersfunctie uitbesteden aan een administratiekantoor. De ervaringen die wij horen is dat dat aanmerkelijk efficiënter gaat. Een voorbeeld bij ENTPRNR is een klant die vijf mensen op de interne administratie had zitten van wie er een met pensioen ging en twee met zwangerschapsverlof. Er ontstond een groot probleem. Door een belangrijk deel van de werkzaamheden uit te besteden aan ENTPRNR kon het bedrijf blijven functioneren, had de eigenaar rust. Een positief neveneffect: de werkzaamheden werden beter, sneller en alles ging een stuk efficiënter.

7. Private equity doet zijn intrede

We zien dat enkele private-equitypartijen hun pijlen hebben gericht op de administratiemarkt in Nederland. Het zijn er niet veel en ze zijn kleiner dan die op de accountancymarkt actief zijn. Een voorbeeld is CNBB. Dit is een partij die met

een aantal kantoren van OAMKB is gestart. Het is nog onzeker wat we hier in de toekomst nog kunnen verwachten, maar groei van het aantal OAMKB-kantoren ligt voor de hand.

BESTAANSRECHT KLEINE KANTOREN

Kleine administratiekantoren houden wel bestaansrecht. Er blijft altijd ruimte in de markt voor het administratiekantoor om de hoek. Wel denk ik dat die kantoren zich meer moeten gaan specialiseren. Dus niet alles aanpakken wat de klant vraagt en ook niet alle klanten accepteren. Waar je vroeger alle klanten toeliet, kan het nu zo zijn dat dat straks niet meer mogelijk is. Denk weer aan globalisering, ook kleine bedrijven zijn vaker internationaal actief. En denk hier ook aan de CSRD-regelgeving. Specialiseren en samenwerken met andere kantoren is het adagium. Als je je als klein kantoor toelegt op (een deel van) het administratieve proces en het aanspreekpunt bent van de ondernemer, dan kun je daarmee een prima boterham verdienen. Komt er een vraagstuk van een klant dat je niet zag aankomen, ga het dan niet zelf uitzoeken, maar zoek een partij uit je netwerk. Andersom zie je ook dat accountantskantoren bepaalde klanten of bepaalde administratieve werkzaamheden liever uitbesteden aan dat kleine kantoor, omdat die dat goedkoper kunnen.

PARTIJEN OVERNAMEMARKT

Op het moment dat je als kantooreigenaar niet beschikt over opvolgingspotentieel, kun je eens om je heen (laten) kijken. In de praktijk blijkt er meestal genoeg animo te zijn. Mbi-kandidaten (management buy in) genieten na de mbo (management buy out) meestal de voorkeur van de eigenaar op leeftijd. Dikwijls werken de mbi-kandidaten bij een groter kantoor of bij een bedrijf en willen ze invulling geven aan hun ondernemerschap. Soms komen ze bij hun eigen werkgever niet in aanmerking voor een partnerfunctie, bijvoorbeeld omdat ze niet de goede titel hebben of zijn ze op zoek naar iets op kleinere schaal. Helaas zijn deze mensen zijn slechts weinig beschikbaar en blijkt plan A niet haalbaar te zijn. De grootste groep kopers zijn de ambitieuze administratiekantoren die het kantoor (bijvoorbeeld) uit dezelfde plaats of regio overnemen. Vaak is er sprake van een eigenaar/eigenaren die nog jong genoeg is/zijn en die een kantoor

heeft/hebben staan dat goed loopt. Een voorbeeld van zo'n partij is Syfers uit Zoetermeer. Dit kantoor is succesvol en groeit de laatste jaren autonoom, maar kreeg in 2023 de kans een tweetal overnames te doen. Dit soort kopers waren er al en zijn er nog steeds. Wel minder dan zeg tien jaar geleden.

Dan zijn er de accountantskantoren. Daar de werkzaamheden van administratiekantoren ook worden gedaan door accountantskantoren, zien we dit ook nog regelmatig gebeuren. Enkele voorbeelden uit de praktijk: een van de grootste administratiekantoren van Nederland, Marshoek, is overgenomen door De Jong & Laan, maar ook diverse kleine, lokale kantoren worden vaak verkocht aan de wat kleinere accountantskantoren. Zoals bijvoorbeeld Joop. Dat is een goed geautomatiseerd administratiekantoor uit Alblasserdam, dat doorgaat onder de naam Omega Accountancy, dat al enkele vestigingen had. Bij de verkoopbegeleiding van administratiekantoren merken we echter dat de meeste accountantskantoren terughoudend zijn. Men gaat er vanuit dat de winstgevendheid gaat dalen als men de activiteiten overneemt, omdat men nu eenmaal dient te voldoen aan meer eisen waardoor het meer tijd kost om de klanten te bedienen. Ook zijn er nog wel wat vooroordelen waarmee verkopers te maken hebben; soms wordt er bijvoorbeeld een beetje neergekeken op administratiekantoren.

Sinds enkele jaren kan men ook kiezen voor andere partijen op de markt. Voorbeelden zijn BANVO en CNBB (onder de naam van OAMKB). Deze partijen hebben een veel grotere ambitie dan de gevestigde kantoren die zo nu en dan een (gelegenheids)overname doen. Ze groeien hard en hebben de ambitie de grootste te worden én te blijven. Deze partijen willen een concurrerend alternatief zijn voor de gevestigde (middelgrote) mkb-accountantskantoren.

OVER DE RANGLIJST

De ranglijst is tot stand gekomen in samenwerking met Arjen Schutte van Full Finance. De lijst is samengesteld op basis van gepubliceerde jaarstukken en door de administratiekantoren aan de redactie beschikbaar gestelde financiële gegevens. Mist er een kantoor in de lijst? Laat het ons weten via a.schutte@fullfinance.nl of redactie@accountancyvanmorgen.nl.



Arjen Schutte is werkzaam bij Full Finance en begeleidt kopers en verkopers van administratie – en accountantskantoren bij fusie- en overnamevraagstukken.