

FUSIE- EN OVERNAMEMARKT ACCOUNTANCY TREKT STERK AAN IN 2021

Momenteel zijn in Nederland veel kleine, middelgrote en grotere accountantskantoren met elkaar in gesprek om te bekijken of een aansluiting, fusie, samenwerking, koop of verkoop beide partijen versterkt en 'past' (ook top 30 kantoren onderling). Steeds meer signalen wijzen er namelijk op dat kantoren om voor haar gerechtvaardigde redenen schaalvergroting willen realiseren. Dat kan ook, omdat veel kantoren het jaar 2020 afsloten met groei en een beter rendement. Al kan de coronapijn bij hun klanten nog wel in de staart zitten.

AANJAGER 1: PARTNERS KLEINE KANTOREN ZWAAR BELAST

Er zijn veel kleine accountantskantoren (al dan niet zonder Wta vergunning) die goed presteren. Maar wanneer er vooral omzet gedraaid moet worden met commodity producten, tegen het licht van snelle ICT-ontwikkelingen moeten deze kantoren wel alert zijn op de toegevoegde waarde die zij hun klanten kunnen bieden. Partners van een kleiner accountantskantoor moeten bovendien veel ballen in de lucht houden, onder andere op het gebied van kwaliteit (toenemende wet- en regelgeving), vaktechniek, compliance, ICT-keuzes en investeringen, HRM beleid, inhoudelijk werkgeverschap, innovatie, commercie en marketing. Ondertussen neemt de prijsdruk toe en ook voor kleine kantoren geldt: de concurrent slaapt nooit en komt inmiddels vanuit verschillende hoeken en nieuwe business modellen. Ook de transformatie naar een meer adviesgericht kantoor wordt vaak lastig gevonden. In combinatie kan dit een reden zijn om schaalvergroting na te streven door een fusie of aansluiting c.q. verkoop.

AANJAGER 2: BEDRIJFSOPVOLGING WORDT LASTIGER

Ten aanzien van bedrijfsopvolging nemen de toenemende vergrijzing, het onderhavige goodwillmodel en de veranderde mindset van jonge accountants de nodige kantoren 'in de tang'. Als steeds minder kroonprinsen staan te trappelen om toe te treden (vanwege de vele financiële verplichtingen maar ook disbalans in werk/privé), neemt voor een oude, vertrekkende partner de financiële onzekerheid toe. In die situatie kan een aansluiting, fusie of verkoop een goede

oplossingsrichting zijn. In bepaalde regio's zijn er op dit moment accountantskantoren met een oud partnerteam die 'het momentum' helaas hebben gemist door te lang te wachten, te wikken en te wegen. Met als resultaat dat de vraag ontstaat wie er nog gaat investeren in een oud partnerteam (dat mogelijk snel wil vertrekken), een vergrijsd klantenbestand, een traditionele bedrijfscultuur en weinig innovatie tegen een vaak te hoge vraagprijs? De waarde van dit soort kantoren verdampt elke dag een stukje meer. Als een overnemende partij op voorhand al ziet dat er erg veel tijd en energie in gaat zitten om zaken weer op niveau of naar een hoger level te brengen, haakt zo'n partij meestal af.

AANJAGER 3: ARBEIDSMARKTKRAPTE: GROEI DOOR ACQUISITIE VAN NIEUWE PROFESSIONALS

De groei van accountantskantoren wordt vaak niet beperkt door het aantal (potentiële) klanten maar door het beperkt aanbod van nieuwe accountancy en tax professionals. De huidige en duurzame arbeidsmarktkrapte beperkt de groei. Kantoren met een ambitieuze groeistrategie zullen daarom op zoek gaan naar kantoren die bij ze passen en elkaar versterken. Dat werkt alléén indien de mindset van de partners er is om door te pakken voor zowel het kantoor dat wil aansluiten of juist overnemen. Het is een manier om groei te realiseren en het probleem van de arbeidsmarktkrapte (tijdelijk) op te lossen.

AANJAGER 4: KLANTVRAAG VEELZIJDIGER EN COMPLEXER

De klantvraag wordt steeds veelzijdiger en complexer. Het opbouwen van een goed geoutilleerde backoffice aan diensten, branchespecialismen en data is wenselijk voor de volledige ontzorging van de klanten (of via samenwerking c.q. inkoop), maar ook voor het boeien en binden van getalenteerde professionals. Een backoffice met HRM-advies, juridisch advies, corporate finance, maar ook een uitgebreide tax-afdeling wordt belangrijker. In het managementboek 'The Future of the Professions' (Susskind & Susskind) wordt helder dat ICT, data en een ander type hoogopgeleide medewerkers steeds noodzakelijker worden in tax & accountancy

Hoofdkantoor
Kennedyplein 200
Postbus 8792
5605 LT Eindhoven

T 085 - 029 43 10
I info@ingenius.nu
W www.ingenius.nu

Bank NL81 RABO 01496.10.912
KVK 17105248
BTW NL.8093.75.278.B01

Bezoekadres
Ingenius Amsterdam
Arena Boulevard 65-71
1101 DL Amsterdam

Ingenius Arnhem
Mr. B.M. Teldersstraat 7
6842 CT Arnhem

Ingenius Rotterdam
Fascinatio Boulevard 216-220
3065 WB Rotterdam

Ingenius Utrecht
Newtonlaan 115
3584 BH Utrecht

Ingenius Zwolle
Grote Voort 293 A
8041 BL Zwolle

FUSIE- EN OVERNAMEMARKT ACCOUNTANCY TREKT STERK AAN IN 2021

richting 2050. Een sterk procesgedreven jaarrekening kan steeds beter worden gestructureerd en uitgevoerd (qua architectuur) via ICT, financiële en niet financiële data, algoritmes en controle-mechanismen. Digitalisering en kunstmatige intelligentie kleuren de toekomst in. Toenemende investeringen in ICT en gekwalificeerd personeel blijft nodig.

AANJAGER 5: TOENEMENDE DIGITALISERING EN DATA ANALYSE

Een van de grootste uitdagingen in de accountancy blijft de verdergaande digitalisering. Alle een-voudige administratieve werkzaamheden zijn reeds gedigitaliseerd. De volgende stap is het inzetten van (klant- / branche) data analyse om de klant nog beter van dienst te kunnen zijn. Financiële en niet financiële data. Actueel, relevant, betrouwbaar en tijdig. In het managementboek 'The Future of the Professions' (Susskind & Susskind) wordt helder dat ICT, data en ook een ander type hoogopgeleide medewerkers steeds noodzakelijker worden in de accountancy & tax richting 2050. Een sterk proces-gedreven jaarrekening kan steeds beter worden gestructureerd en uitgevoerd middels een adequate IT architectuur met controle-mechanismen. Data science, kwaliteit van de data, analyses, algoritmes en kunstmatige intelligentie kleuren de toekomst in. Door de toenemende investeringen in ICT en gekwalificeerd personeel lijkt schaalvergroting wenselijk.

AANJAGER 6: DE AUDITPRAKTIJK

Een van de aanjagers voor schaalvergroting is de auditpraktijk. De regie en toetsing van de ruim 250 Wta-kantoren zal de AFM in 2022 definitief ter hand nemen. Daarbij mag worden aangenomen dat de toezichthouder zeker bij het eerste bezoek de toon zal willen zetten. De AFM streeft een hoge kwaliteit na en zal liever een beperkt aantal Wta-kantoren controleren, die de lat ook hoog hebben liggen met een stevig vlieguren criterium. Dat vergt veel inspanning, met een hoog budget voor de juiste kwaliteit, compliance, risk, ICT en personeel. Hierdoor zal het aantal Wta-kantoren de komende jaren in aanzienlijke mate afnemen. Het is in dit kader ook goed voorstelbaar dat de AFM op de middellange termijn

nadere eisen gaat stellen aan Wta-kantoren, zoals een verhoogd vlieguren-criterium, minimale kale auditomzet (bijv. vanaf € 1 mio), een minimumaantal wettelijke controles (bijv. vanaf 50) of een minimumaantal werkzame RA's bij het kantoor (bijv. 25). Suboptimalisatie van auditsamenwerkingsverbanden kan ook werken, maar lijkt niet de voorkeur te hebben van de toezichthouder. Daarnaast speelt de arbeidsmarkt-krapte van RA's de kantoren parten.

De kwaliteit van de dienstverlening en continuïteit van de organisatie staan voorop. Goede deal-voorwaarden met een professioneel accountantskantoor dat een goede reputatie heeft wordt belangrijker gevonden dan de hoogte van de prijs. De fusie- en overnamemarkt in de accountancy is complex en onoverzichtelijk. Het gaat vaak om uiterst vertrouwelijke informatie op RvB / directieniveau en overnamestrategieën kunnen periodiek en soms snel wijzigen door veranderde omstandigheden. Een proactieve houding is noodzakelijk indien u op de korte of middellange termijn schaalvergroting wilt realiseren. In het jaar 2021 en de komende jaren wordt de koek grotendeels verdeeld in de accountancy. U bent zelf eindverantwoordelijk voor het creëren en benutten van kansen in de markt indien u schaalvergroting nastreeft. U kunt ook achterover leunen maar dan gaat "uw momentum" voorbij. Slechts 1 op de 10 kantoren past en versterkt elkaar dus de spoeling is dun indien u uw groeiambities wilt versnellen. Er komen ook enkele serieuze vragen aan de orde voor een gedegen voorbereiding.

Hoofdkantoor
Kennedyplein 200
Postbus 8792
5605 LT Eindhoven

T 085 - 029 43 10
I info@ingenius.nu
W www.ingenius.nu

Bank NL81 RABO 01496.10.912
KVK 17105248
BTW NL.8093.75.278.B01

Bezoekadres
Ingenius Amsterdam
Arena Boulevard 65-71
1101 DL Amsterdam

Ingenius Arnhem
Mr. B.M. Teldersstraat 7
6842 CT Arnhem

Ingenius Rotterdam
Fascinatio Boulevard 216-220
3065 WB Rotterdam

Ingenius Utrecht
Newtonlaan 115
3584 BH Utrecht

Ingenius Zwolle
Grote Voort 293 A
8041 BL Zwolle

FUSIE- EN OVERNAMEMARKT ACCOUNTANCY TREKT STERK AAN IN 2021

AANSLUITING, FUSIE, VERKOOP, KOOP OF SAMENWERKING?

- Wat is de missie, uw visie op de markt, wat zijn de doelstellingen, wat is de huidige strategie en waarom?
 - Wat zijn de criteria voor een aansluiting (overname of fusie), wat zijn de kritische (groei-) succesfactoren, gewenste synergie, SWOT, USP's, afbreukrisico's en waarom?
 - Welk type bedrijfscultuur past wel of niet, waarom en wat is de GAP analyse?
- Wat zijn de financials waaraan een kantoor moet voldoen? Waarom?
 - Wat wordt het (strategisch en operationeel) plan van aanpak? Waarom?
 - Welke kantoren passen en kunnen elkaar versterken? Waarom?
 - Hoe kunnen we gericht in een kort en voortvarend proces zaken doen?
 - Wat is de ideale dealvorming? Waarom?
 - Wat is de meest succesvolle integratiestrategie en waarom?



Het (her)kennen van het actuele schaakbord op de fusie- en overnamemarkt van de diverse accountants- en belastingadvieskantoren op directie- en RvB-niveau in geheel Nederland is van cruciaal belang voor een juiste strategische zet. Verspil geen onnodige tijd en energie. Morgen begint met vandaag!

“Kopje koffie?”

Bel: 06-22504050
Mail: patrick@ingenius.nu

PATRICK KILLAARS MBA
Managing partner

Hoofdkantoor
Kennedyplein 200
Postbus 8792
5605 LT Eindhoven

T 085 - 029 43 10
I info@ingenius.nu
W www.ingenius.nu

Bank NL81 RABO 01496.10.912
KVK 17105248
BTW NL.8093.75.278.B01

Bezoekadres
Ingenius Amsterdam
Arena Boulevard 65-71
1101 DL Amsterdam

Ingenius Arnhem
Mr. B.M. Teldersstraat 7
6842 CT Arnhem

Ingenius Rotterdam
Fascinatio Boulevard 216-220
3065 WB Rotterdam

Ingenius Utrecht
Newtonlaan 115
3584 BH Utrecht

Ingenius Zwolle
Grote Voort 293 A
8041 BL Zwolle