

# Rapport Benchmark Accountancy

Salaris- en kantoorontwikkelingen 2020 - 2021

**fullfinance**  
consultants

 **novak**  
Voor het mkb-accountantskantoor



**Rabobank**



**Deze brochure is een samenwerking tussen**



**fullfinance**  
consultants



**Editie 2020**

Apeldoorn, november 2020

***Uitgever***

Full Finance Consultants B.V.

Boogschutterstraat 1-b

7324 AE APELDOORN

Tel. 055 – 355 99 79

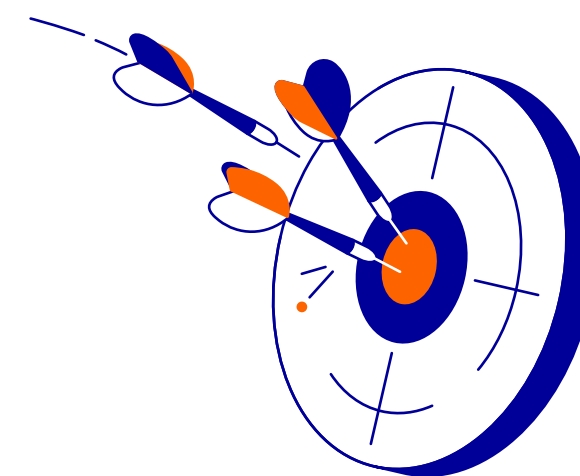
***Auteurs***

Drs. Marcel Maassen

Arjen Schutte MSc

Hoewel de uiterste zorg is nagestreefd ten aanzien van de inhoud van deze publicatie, kan niet volledig worden ingestaan voor eventuele (druk)fouten en onvolledigheden. Full Finance aanvaardt daarvoor geen enkele aansprakelijkheid. Niets uit deze publicatie mag worden gereproduceerd op welke manier dan ook zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Full Finance.

# *Inhoudsopgave*





## 1. Inleiding

Dit is het rapport van het jaarlijkse onderzoek naar de ontwikkelingen in de accountancy. Full Finance voerde het onderzoek voor de achttiende keer uit, in samenwerking met Novak.

Dit jaar is het onderzoek mede mogelijk gemaakt door Rabobank. Vanwege COVID-19 werden de uitkomsten gedeeld via een webinar, in plaats van de traditionele fysieke bijeenkomst. Deze online benchmarkmiddag is op 10 november 2020 gehost via een Zoom bijeenkomst.

### **Onderzoeksverantwoording**

Tussen juli 2020 en oktober 2020 retourneerden 116 kantoren een enquêteformulier. De respondenten zijn accountants-, administratie- en belastingadvieskantoren tot 200 fte. Voor een aantal kengetallen is een vergelijk gemaakt met het vorige benchmarkonderzoek.

De verwerking werd dit jaar uitgevoerd via Microsoft Power Bi. De data-analisten van Full Finance, Marijke Stokvis AA en Thijs de Nijs MSc RA, zorgden voor deze innovatieve en efficiënte verwerking van de benchmarkresultaten. Via Power-Bi zijn ook de kantoor specifieke rapportages gemaakt voor de benchmarkdeelnemers.

### **Vertrouwelijkheid**

Full Finance garandeert een vertrouwelijk beheer van de gegevens van de deelnemers. Full Finance gebruikt de kantoor specifieke gegevens niet voor andere doeleinden, tenzij de respondenten daarvoor expliciet toestemming hebben gegeven.

Full Finance Consultants B.V.  
Drs. Marcel Maassen  
Arjen Schutte MSc.

## 2. Algemene ontwikkelingen

Na een goed 2019 start ook het eerste kwartaal van 2020 positief.

De accountancy heeft net als andere branches alleen last van een tekort aan arbeidscapaciteit. Maar dan slaat medio maart het coronavirus toe, met directe gevolgen voor de Nederlandse economie.

### **De Nederlandse economie & COVID-19**

Corona slaat in als een bom aan het einde van het eerste kwartaal van 2020. Door steunpakketten blijft het leed nog redelijk lang uit. Het CBS en de banken verwachten uiteindelijk een economische krimp van 5%, wat € 40 miljard bbp lager is ten opzichte van 2019. Veel branches worden getroffen, in het bijzonder de horeca, de reissector en de evenementenbranche. Meer over de gevolgen van corona op de economie op korte en lange termijn leest u in hoofdstuk 5: Alles hetzelfde na corona, maar dan anders.

### **De accountancy**

De accountancy geeft een ander beeld dan eerdergenoemde branches. De ondersteuning van klanten tijdens de coronatijd gaf juist meer werk in de branche. Bijvoorbeeld door de aanvraagbegeleiding van regelingen, maar ook door achterstand in het reguliere werk.

Toch zal de accountancy ook te maken krijgen met terugval. Door een toenemende werkloosheid en een laag sentiment in Nederland zullen er minder salarisstroken te verwerken zijn, nemen de advies- of bijzondere opdrachten af en worden door minder investeringen ook minder kredietaanvragen en tussentijdse cijfers gevraagd. We verwachten dat het in de loop van 2021 merkbaar zal worden. We verwachten alleen niet dat het effect heel groot zal zijn. De branche is immers beperkt conjunctuurgevoelig.

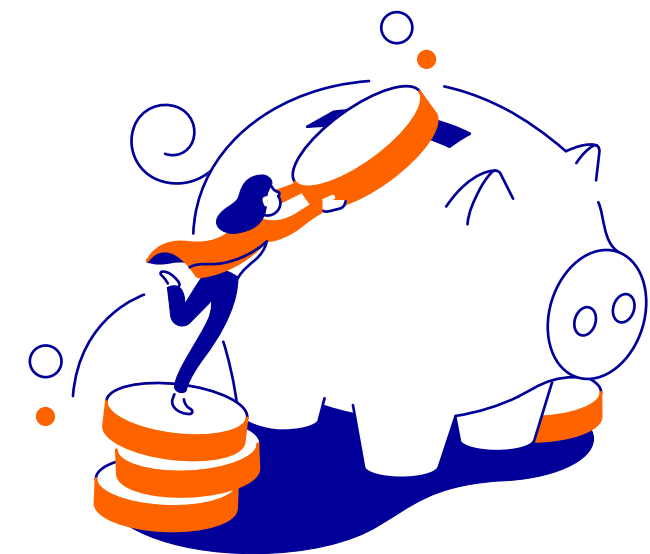
De totale omzet van de accountancy in Nederland is € 9 miljard.

Wij schatten dat een krimp in 2021 tussen de 0 en 2,5% zal liggen, dus maximaal € 250 miljoen.

Tot nu toe hebben we eigenlijk weinig negatieve verhalen uit de markt gehoord en ook de benchmark laat marginale verschillen in omzet zien (kleine kantoren merken een plus, grotere kantoren geven een kleine achteruitgang aan). Administratiekantoren geven een kleine 3% omzetzakking aan als gevolg van corona. Kortom, in 2020 is het effect slechts deels zichtbaar.

### **Het sentiment**

Onze jaarlijkse sentimentmeter geeft echter een ander beeld. Het sentiment is opgebouwd uit een aantal factoren. De grootste daler is de factor economisch klimaat. Deze daalt van 66 naar 11. Verder daalt ook de factor 'financieel' hard, van 69 naar 39. De daling lijkt weliswaar in belangrijke mate, maar niet volledig aan corona toe te schrijven te zijn. Vorig jaar constateerden we al een lichte daling van het sentiment waardoor men sowieso een verdere daling in 2020 mocht verwachten. Zie meer hierover in onderdeel 7.2.









## 5. Alles hetzelfde na corona, maar dan anders

Een bijdrage van Menno Middeldorp, Hoofdeconoom Rabobank

De economische impact van het coronavirus is groot, maar in veel opzichten tijdelijk. Op de langere termijn zal het virus de gevolgen van bestaande trends versterken en versnellen. Denk aan digitalisering, klimaatverandering en deglobalisering.

### **Niet alles anders door het virus**

De wereld van voor de pandemie voelt soms ver weg. Het is nauwelijks meer voor te stellen dat we elkaar een jaar geleden onbezorgd de hand schudden, omhelsden en zonder mondkapje rondreisden. Het ligt dan ook voor de hand om te denken dat de coronacrisis alles in onze economie zal veranderen. Het nieuws over de historische krimp van onze economie versterkt dat beeld. Maar de geschiedenis laat juist zien dat na een pandemie veel aspecten van het oude leven ook weer terugkeren. De Spaanse griep van een eeuw geleden leidde ook niet tot het einde van restaurants, cafés, theaters of bioscopen. Integendeel, na de griep kwam het feestdecennium van de 'roaring twenties'.

Dat wil niet zeggen dat er geen economische impact op lange termijn zal zijn. Deze is alleen complexer dan de klappen die tijdens de coronacrisis zelf zijn gevallen. Horeca, recreatie en toerisme werden het hardst geraakt. Maar deze sectoren bestaan dankzij de fundamentele menselijke behoefte aan sociaal contact en nieuwe ervaringen. Hoewel veel bedrijven zeker blijvende schade zullen oplopen, is het ook moeilijk voor te stellen dat mensen straks niet meer willen uitgaan of reizen.

### **Maar het virus versterkt wel bestaande trends**

In bepaalde mate geldt deze redenering voor alle economische activiteit. Als wij onze economie zo hadden ingericht voor het virus, waarom zouden wij dan niet terugkeren naar dezelfde werkwijzen daarna? Het antwoord daarop is dat de economie al op belangrijke manieren aan het veranderen was en dat de coronacrisis deze bestaande trends versterkt en versnelt. De werkwijze tijdens de coronacrisis past vaak beter in de toekomst die deze trends al aan het vormen waren. De belangrijkste trends daarbij zijn digitalisering, klimaatverandering en deglobalisering.



Digitalisering was al een van de belangrijkste veranderingen in ons leven en onze economie. De coronacrisis bracht dat in een enorme stroomversnelling. In Nederland kan 43% van de economie gewoon doordraaien doordat deze banen goed vanuit huis zijn te beoefenen. De coronacrisis heeft laten zien hoeveel er online mogelijk is. Ongetwijfeld zullen collega's elkaar weer vaker persoonlijk (willen) gaan ontmoeten nadat het virus voorbij is. Maar het zal lastiger zijn om een businesscase te maken voor grote uitgaven voor traditionele kantoortuinen en zakenreizen, omdat bewezen is hoeveel goedkoper online alternatieven zijn. Ook consumenten maakten veel vaker dan voorheen gebruik van online mogelijkheden om boodschappen te doen en te winkelen. Hoewel er ongetwijfeld nog behoefte is aan offline winkelen als ervaring en tijdsbesteding, zagen meer mensen tijdens de coronacrisis dat voor veel producten online winkelen simpelweg praktischer is (zeker als je toch al thuiswerkt).

Om klimaatverandering tegen te gaan, willen Europese landen de uitstoot van broeikasgassen flink reduceren. Nederland zelf beoogt een halvering in tien jaar. Veel van de kortetermijnaanpassingen tijdens de coronacrisis hebben geleid tot een flinke reductie van de uitstoot. In het tweede kwartaal ging de uitstoot van Nederland met een vijfde omlaag, meer dan het dubbele van de economische krimp van 9%. Aanpassingen door de coronacrisis reduceren dus uitstoot, vooral in de vorm van minder forenzen en reizen. Dit zijn activiteiten die door beleidsaanpassingen zoals CO2-belasting waarschijnlijk toch al duurder zouden worden. Corona laat zien dat we niet al deze bewegingen nodig hebben om productief te zijn, wat de rechtvaardiging en wellicht ook het draagvlak voor dit beleid vergroot.



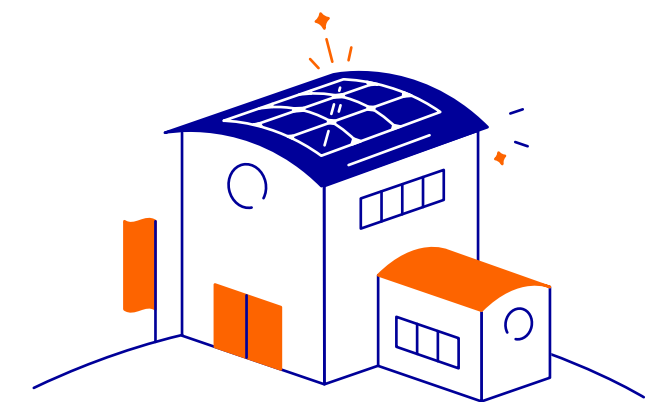
Deglobalisering was ook al begonnen voor de coronacrisis. Er stond al druk op het model waarin producten zijn samengesteld uit componenten die over de hele wereld zijn gemaakt en waardoor lange, complexe waardeketens ontstaan. Dit model vereist namelijk open en stabiele handelsrelaties. Maar het politieke draagvlak voor internationale handelsverdragen en economische samenwerking was al versmald. Daarnaast zijn de spanningen tussen de VS en China structureel toegenomen, wat de rol van China als 'fabriek van de wereld' verder onder druk zet. Die spanningen zijn toegenomen door corona (of zoals Trump het noemt: het 'China-virus'). Verder heeft de coronacrisis een praktisch argument toegevoegd tegen lange waardeketens, namelijk dat ze kwetsbaar zijn voor logistieke verstoring. Dit stimuleert de verschuiving van productie uit China naar andere landen met lagere lonen, maar ook dichterbij de consumenten in de VS en Europa. De laatste beweging wordt tegelijkertijd versterkt door klimaatverandering, die ook de druk vergroot om de afstand die producten afleggen te verkleinen.

### ***Een soms geslaagd experiment***

Deze coronatijd zorgt voor experimenten met nieuwe manieren van werken en consumeren. Deze zijn afgedwongen door het virus en dus niet per definitie blijvend als de pandemie voorbij is. Maar in veel gevallen zijn de experimenten wel geslaagd. Vooral wanneer ze passen in een nieuwe wereld, die meer gedigitaliseerd is, waar klimaatverandering ons dwingt om uitstoot te reduceren en globalisering wordt teruggedraaid. Daarom verwachten we dat juist deze nieuwe werkwijzen in hoge mate blijvend zijn.

— straks minder —  
↓

Nu minder! Straks minder?	Trend(s)	Sectoren
 Uitgaan		 Horeca
 Toerisme	 Klimaat	 Vervoer, horeca
 Zakenreizen	 Digitalisering, klimaat	 Vervoer, horeca
 Naar kantoor	 Digitalisering, klimaat	 Vastgoed
 Offline werken	 Digitalisering	 Offline retail
 Lange waardeketens	 Deglobalisering, klimaat	 Industrie, handel, landbouw





## 6. Salarisadvies

Voor de kantoren die een gezond rendementspercentage laten zien, adviseren we de salarissen met 2 tot 2,5% te verhogen. Voor assistenten aan de onderkant (die niet willen en kunnen omscholen), adviseren we een salarisverhoging van 1,6% (prijscompensatie). Voor goed presterende medewerkers adviseren we een individuele verhoging boven de 2,5%.

Uiteraard geldt voor de weergegeven percentages dat u de salarissen beter met een lager percentage kunt verhogen als uw kantoor minder goed presteert, bijvoorbeeld vanwege een mismatch tussen tarieven en salarissen.

De consequentie van de loonsverhoging is dat de uurtarieven van de medewerkers met minimaal hetzelfde percentage verhoogd moeten kunnen worden. Omdat de laatste jaren sprake was van een minimale tariefs-/prijsverhoging, adviseren we waar mogelijk een grotere stijging van de tarieven/prijzen.

Voor het salarisadvies per functie verwijzen we naar de Salarisadviestabel ([zie bijlage](#)). Deze is in overeenstemming met bovenstaand advies aangepast met 2,25%. In hoeverre u de salarissen van uw medewerkers aanpast aan de adviestabel hangt af van de specifieke markt (klanten, regio) waarin uw kantoor opereert.

### **Waarom komen we tot dit salarisadvies?**

Sinds 2003 is de accountancy van 'goed betalende sector' afgegleden naar een 'redelijk betalende sector'. Mede ook vanwege de tekorten in de sector die onder meer het gevolg zijn van de verminderde aantrekkelijkheid (denk aan strenge regelgeving, minder vrijheid) zal de branche ons inziens loonstijgingen moeten doorvoeren. Het salaris is echter een belangrijke factor voor de aantrekkelijkheid van een branche. Daarnaast heeft de accountancy geen andere 'concurrentievoordelen' voor werknemers ten opzichte van andere sectoren (zoals loopbaanplanning, vrijheid in invulling, etc). Omdat er nog steeds een (groot) tekort is aan accountants, fiscalisten en ervaren assistenten, kan de branche niet achterblijven bij andere sectoren. Dus moet het onderscheid gemaakt worden via salariering en overige arbeidsvoorwaarden.



## 7. Onderzoeksresultaten

In dit hoofdstuk presenteren we de onderzoeksresultaten van de benchmarkenquête. Achter de schermen is er veel veranderd in de manier van de dataverwerking. De resultaten kwamen tot stand via data-analyse.

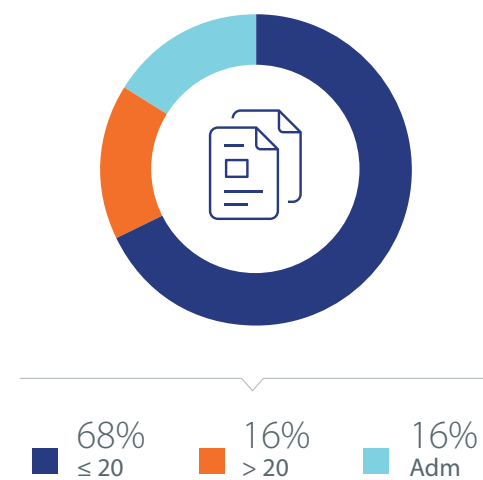
Voor meer informatie over data-analyse en/of benchmarking binnen uw eigen adviespraktijk kunt u informatie inwinnen bij Marijke Stokvis AA of Thijs de Nijs MSc RA van Full Finance.

Het onderzoek is kwalitatief en kwantitatief van aard. Onderzocht zijn de verlies- en winstrekeningen, de hoogte van de salarissen, het sentiment en heel belangrijk: het effect van COVID-19 op de kantoren.

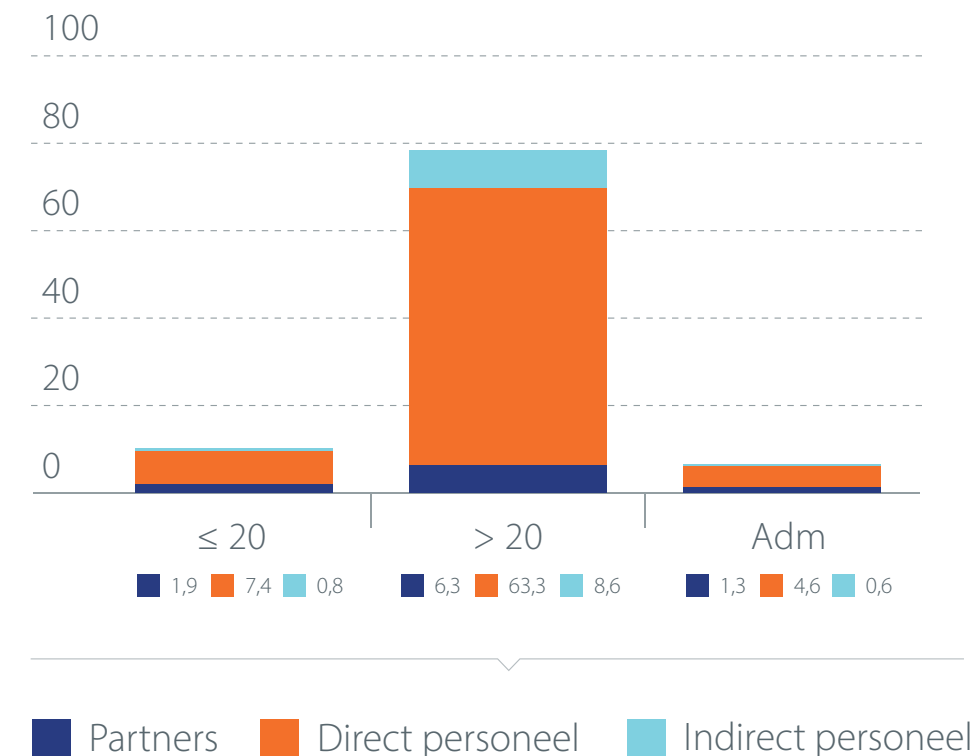
### 7.1 Samenstelling van de respondenten

Het onderzoek stond open voor accountants- en administratiekantoren tot 200 fte. Bij elkaar namen ruim 116 kantoren deel aan het onderzoek.

Hieronder ziet u de verdeling van de deelnemers aan het onderzoek.



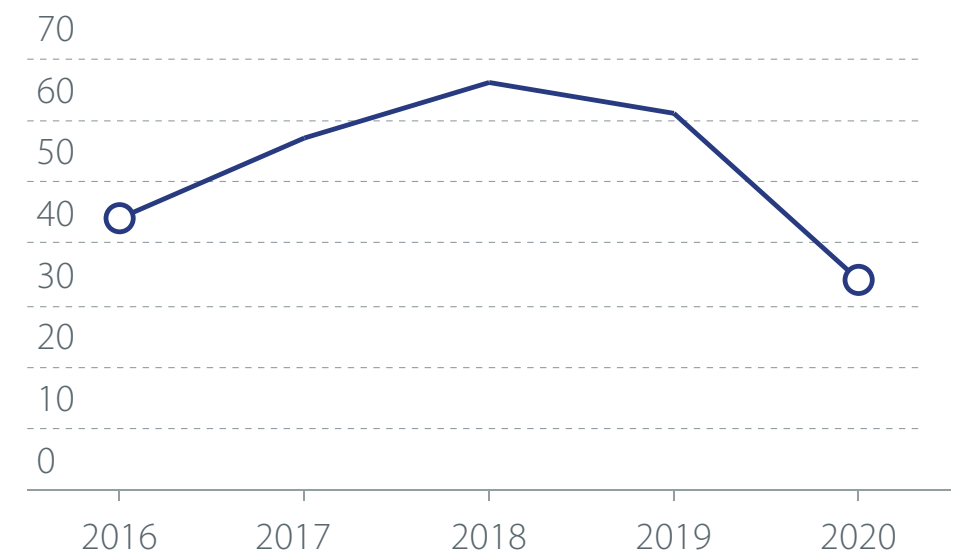
Traditiegetrouw zijn de kleinere accountantskantoren in de meerderheid. Er deden evenveel grote accountantskantoren als administratiekantoren mee aan het onderzoek. 18% van de accountantskantoren heeft een Wta-vergunning.



De kleine accountantskantoren zijn ca. 10 fte groot en de grote kantoren tellen gemiddeld bijna 80 fte. De administratiekantoren die deelnamen aan het onderzoek zijn geen representatieve afspiegeling van de markt. Met ca. 6,5 fte zijn de kantoren die aan het onderzoek deelnamen ongeveer tweemaal zo groot als het marktgemiddelde.

### 7.2 Sentiment en corona-effect

Het sentiment heeft een grote klap gekregen, ook in de accountancy. Toch zijn de optimisten nog steeds ruim in de meerderheid. We vroegen aan kantoorpartners of ze optimistisch of pessimistisch zijn over prijzen, het economisch klimaat, het aantal klanten en hun financiële situatie.



Uit de grafiek blijkt dat het sentiment in 2017 en 2018 steeg, maar in 2019 wat afzwakte, mede door de verwachting dat de economie enigszins haar hoogtepunt bereikt leek te hebben. Door de coronacrisis daalde het sentiment sterk. Als we inzoomen op de factoren die samen het sentiment bepalen, dan zien we dat de respondenten verwachten dat:

- de prijzen wat minder hard stijgen (van 36 naar 30);
- het economisch klimaat veel minder goed wordt (van 66 naar 11);
- het aantal klanten minder snel stijgt (van 76 naar 58);
- het financieel resultaat wat lager zal uitkomen (van 69 naar 39).



Klanten van Full Finance waren vooral vanaf medio maart tot 11 mei behoorlijk negatief. Ze waren bang dat hun klanten het niet zouden redden en dat de accountancy daar last van zou hebben. Toen op 11 mei de basisscholen deels weer opengingen werd men wat minder pessimistisch. Langzaamaan merkte men dat de omzet voor 2020 in de meeste gevallen minstens het niveau van 2019 leek te gaan evenaren.

Hoewel kantoorpartners op de korte termijn optimistisch zijn, zijn ze wel bang dat de resultaten in 2021 minder goed zullen zijn door gebrek aan werk bij hun klanten.

In zijn algemeenheid geldt dat de klanten van administratiekantoren meer last van de coronacrisis hebben dan de accountantskantoren. Een verklaring hiervoor is dat de clientèle van administratiekantoren voor een groter deel bestaat uit horecabedrijven en detailhandelaren.

### De gevolgen voor 2020

Maar wat zeggen de cijfers nu? We vroegen naar de correctie op de omzetprognose over 2020, op het verwachte bedrijfsresultaat en op de debiteurentermijn.

Het beeld is genuanceerd. Er waren kantoren die last hadden van corona en hun omzetverwachting over 2020 naar beneden moesten bijstellen. Maar diverse kantoren gaven ook aan juist extra omzet te hebben door de begeleiding die klanten vragen voor steunmaatregelen. Per saldo hebben de kleine kantoren hun omzetverwachting over 2020 2% naar boven bijgesteld en de grote 1% naar beneden. De administratiekantoren hebben wel echt last van corona en stelden hun omzetprognose 3% naar beneden bij.

Verder zien we dat de accountantskantoren door corona niet minder resultaat verwachten. De administratiekantoren verwachten echter dat de resultaten met 15% zullen dalen.

Het betalingsgedrag is niet veranderd; er zijn nagenoeg geen kantoren die constateren dat klanten langzamer of niet kunnen betalen.

### 7.3 Speerpunten en marktontwikkelingen

Blijkbaar gaat het op dit moment goed met de accountancy. Het inzetten op een verbetering van de financiële resultaten was het minst gekozen speerpunt. Dat lijkt tegenstrijdig met de ontwikkeling van het sentiment, maar dat is het niet helemaal. Het rendement is nu gewoon erg goed; het kan wel een stootje hebben en wordt dus niet als belangrijkste speerpunt gezien.

Automatisering is ook geen belangrijk speerpunt voor de meeste kantoren. Ze weten dat het belangrijk is, maar er wordt nauwelijks iets mee gedaan.

Klanttevredenheid krijgt voor de meeste kantoren de focus. Hoewel de kantoren meestal makkelijk aan klanten kunnen komen, staat klanttevredenheid bovenaan. Ook klanten werven en behouden staat hoog. Op de een of andere manier lijken kantoren bang te zijn dat het aantal klanten wel eens minder zou kunnen worden de komende tijd. Op de tweede plaats staat efficiënter en effectiever werken. Dat kan worden verklaard uit de hoge werkdruk bij kantoren. Ons inziens zouden meer kantoren de aandacht moeten leggen op personeel. Uiteraard moet je aandacht aan de klant blijven geven, maar personeel is op dit moment en in de nabije toekomst waarschijnlijk schaarser dan klanten.

<b>Klanttevredenheid</b>	
klanttevredenheid	31%
efficiënter en effectiever werken	23%
klanten werven of behouden	14%
strategie	14%
behouden en aantrekken medewerkers	12%
automatisering	5%
financiële resultaten	1%

Qua marktontwikkelingen vroegen we hoe belangrijk respondenten bepaalde ontwikkelingen vinden. In onderstaande tabel is een waarde van 1 zeer onbelangrijk, en 5 zeer belangrijk.

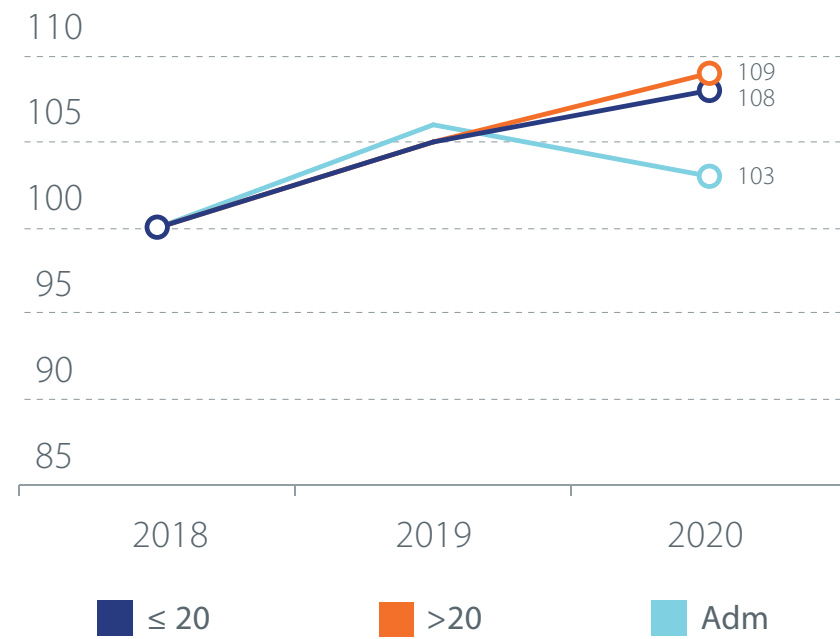
De krapte op de arbeidsmarkt is gestegen en online samenwerking blijft volgens de kantoorpartners een belangrijke ontwikkeling.

<b>Hoe belangrijk zijn bepaalde ontwikkelingen?</b>		
	<b>2020</b>	<b>2019</b>
De krapte van de arbeidsmarkt voor hoog opgeleid personeel	4,5	3,9
Online samenwerken tussen kantoor en klant	4,3	4,1
Anderhalvemetersamenleving i.c.m. trend afstandwerken	3,9	
Interne opvolging op de middellange termijn	3,8	3,3
Robotic accounting (automatiseren van boekhoudkundige handelingen)	3,6	3,5
Populariteit van het openbare beroep van accountant	3,3	
Dashboarding	3,1	2,8
Duurzaamheid en circulaire economie	2,8	2,5

#### 7.4 Ontwikkeling brutomarge

Hierna volgt de ontwikkeling van de brutomarge in indexcijfers.

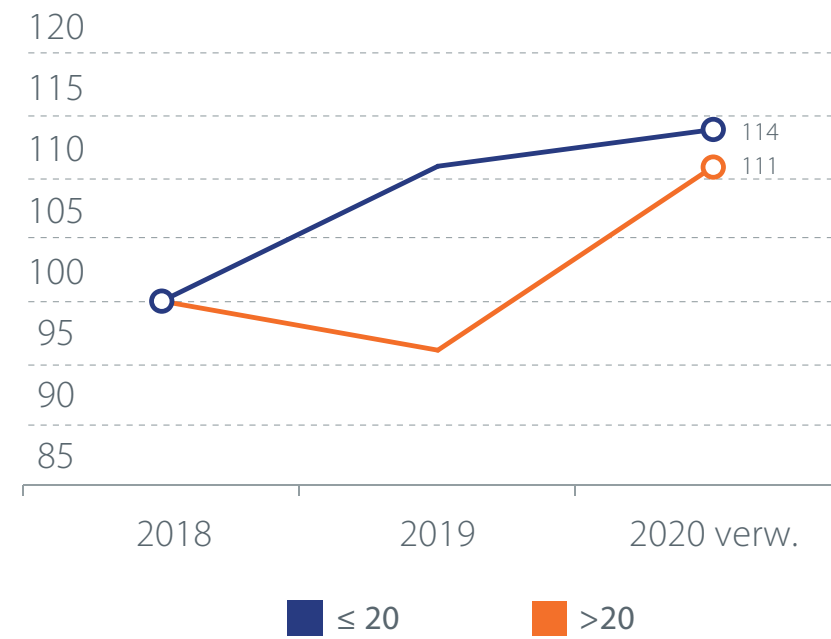
De brutomargeontwikkeling is voor de accountantskantoren positief. In 2019 steeg de omzet en in 2020 zette die groei verder door. Er zijn wel accountantskantoren die last hebben van corona, maar er zijn er ook die juist meer werk krijgen. De administratiekantoren hebben het moeilijker. Zij gaven vaker aan last te hebben van klanten die minder advies vragen, of die genoodzaakt zijn te stoppen met de activiteiten.



#### 7.5 Ontwikkeling resultaten

Hieronder staat de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat in indexcijfers, van sec de accountantskantoren. Bij de administratiekantoren waren er te veel uitschieters naar boven of beneden, dus die resultaten zijn niet weergegeven.

De winst bij de grote kantoren was in 2019 wat lager dan in 2018. Bij de kleine kantoren blijft de winst stijgen.





## 7.6 Resultaten tussen de groepen vergeleken

Hieronder staan de resultaten van de kleine en grote accountantskantoren en van de administratiekantoren. Opvallend is dat de relatieve kosten van de werkzame personen bij de kleine accountantskantoren een stuk lager zijn dan bij de grotere en de administratiekantoren. Ook zien we grote verschillen in de verdeling van de kosten over de diverse werkzame personen. Er wordt in dezelfde mate van derden gebruikgemaakt, maar bij de grote kantoren zijn er veel minder partners actief.

De weergegeven bedrijfsresultaten zijn gemiddelden, er zijn hoge en lage metingen. Uit de tabel blijkt hoeveel kantoren in welke range

zitten. Uit de vergelijking met vorig jaar blijkt dat er meer kantoren (aanmerkelijk) beter zijn gaan presteren in 2019.

<b>Rangevergelijking</b>		
	<b>2019</b>	<b>2018</b>
< 2,5%	5%	14%
2,5 tot 5%	1%	8%
5 tot 10%	20%	4%
10 tot 15%	19%	24%
15 tot 20%	24%	17%
>20%	31%	31%
	<b>100%</b>	<b>100%</b>

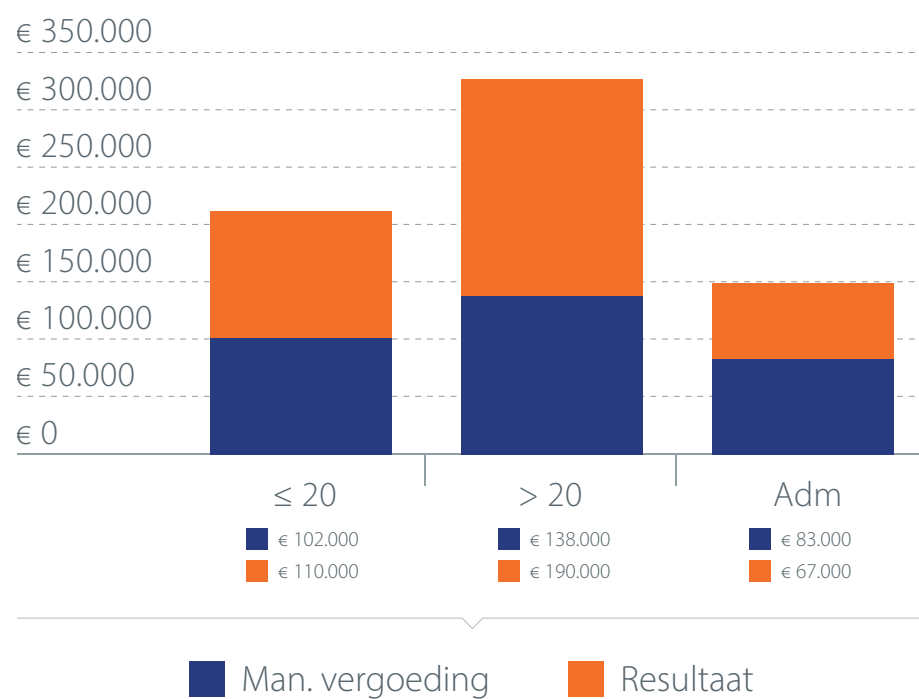
<b>Vergelijkingen tussen de groepen</b>			
	<b>≤ 20</b>	<b>&gt;20</b>	<b>Adm</b>
Netto-omzet	102,3%	102,5%	105,9%
Inkoopwaarde van de omzet	2,3%	2,5%	5,9%
Brutomarge	100,0%	100,0%	100,0%
Lonen en salarissen personeel	32,1%	40,6%	32,6%
Sociale lasten personeel	5,9%	7,1%	6,0%
Pensioenlasten personeel	1,6%	2,8%	0,9%
Opleidingskosten personeel	1,2%	0,8%	0,7%
Kosten inhuur personeel	2,1%	2,0%	1,9%
Vervoers- en autokosten personeel	1,3%	2,1%	2,2%
Overige personeelskosten	1,8%	3,0%	2,5%
Beloningen eigenaren genormaliseerd	17,1%	9,6%	19,2%
Kosten werkzame personen	63,1%	68,0%	66,0%
Overige operationele kosten	17,5%	20,2%	20,8%
Totale operationele kosten	80,6%	88,2%	86,8%
<b>Bedrijfsresultaat</b>	<b>19,4%</b>	<b>11,8%</b>	<b>13,2%</b>





## 7.7 Hoogte inkomen partners

Het inkomen van de partners bestaat enerzijds uit een vergoeding voor de verrichte arbeid en anderzijds uit de winst die de organisatie behaalt. Omdat de partnerbeloningen van kantoren onderling flink van elkaar verschillen en ook bijvoorbeeld afhankelijk zijn van de bedrijfsvorm, hebben we de managementvergoeding genormaliseerd. Hieronder is weergegeven in welke mate het inkomen van de partners van de respectievelijke kantoren van elkaar verschillen.

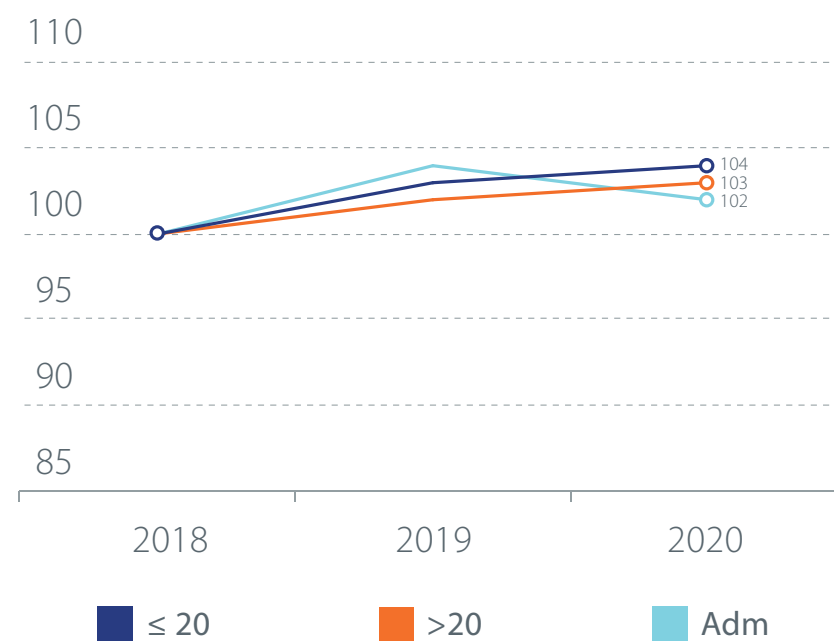


Het inkomen van de partners van de grote accountantskantoren is aanmerkelijk hoger dan bij de kleine. Als we naar de onderlinge verdeling van het inkomen kijken, zien we dat de genormaliseerde managementvergoeding bij de grote kantoren hoger ligt. Dat heeft te maken met de hogere tarieven die daar gelden.

De winst per partner ligt bij de grote kantoren op een hoger niveau omdat er sprake is van een grotere omspanning per partner. Eenzelfde vergelijking gaat op als we de administratiekantoren vergelijken met de kleine accountantskantoren. Hoewel de omspanning per partner niet veel kleiner is, wordt het verschil hier vooral veroorzaakt door lagere tarieven in combinatie met de lagere winstgevendheid.

## 7.8 Fte-verloop

Hieronder staat het fte-verloop in indexcijfers.



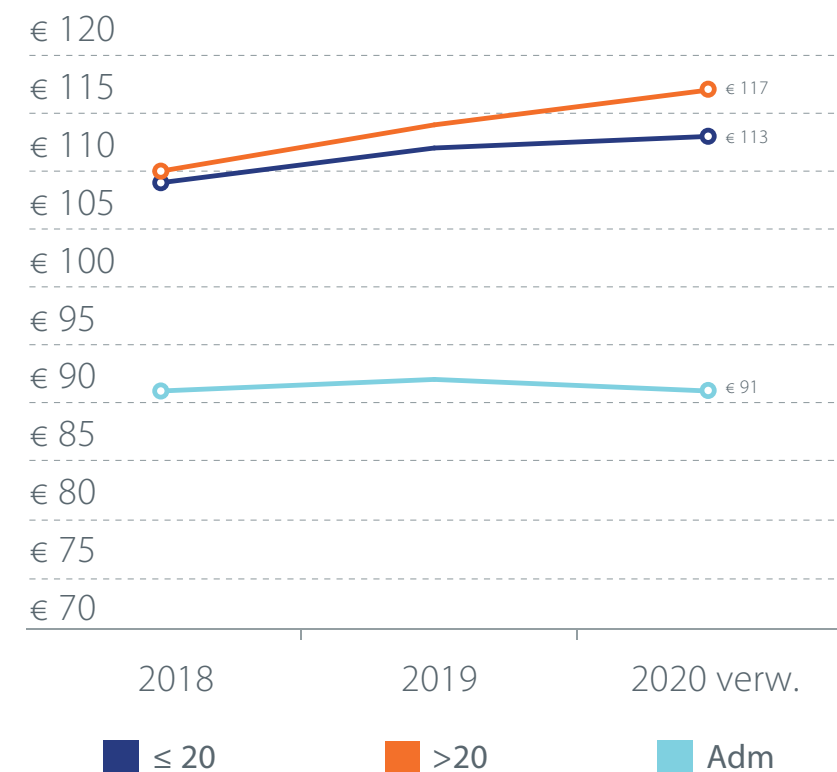
Het aantal fte's groeit in 2019 en 2020 bij de accountantskantoren. Bij de administratiekantoren stijgt de werkgelegenheid in 2019 en daalt deze weer in 2020. Een en ander is vergelijkbaar met het brutomargeverloop.

Gemiddeld hebben kantoren ca. 3 tot 4% ruimte voor extra personeel. Naar onze mening is dat vrij laag. Als je kijkt naar de hoeveelheid

personeel, dan vertrekt elk jaar ook minimaal datzelfde percentage: de grote kantoren hebben 10% verloop en de kleine 7%. Bij de administratiekantoren is het verloop veel kleiner: slechts 4% van het personeel vertrekt daar jaarlijks.

## 7.9 Brutomarge per fte

Hieronder is weergegeven hoeveel brutomarge er per fte werd/wordt gerealiseerd. De bedragen zijn in duizendtallen.



De grote accountantskantoren realiseren de hoogste brutomarge per fte, maar het verschil wordt pas in 2020 significant. De administratiekantoren blijven duidelijk achter. Verderop in het rapport wordt duidelijker dat dit te maken heeft met de hoogte van de tarieven.

## 7.10 Productie

De medewerkers hebben het wat drukker gekregen in de accountancy. Vooral bij de grote kantoren zien we een stijging van de productiviteit, bij de kleinere accountantskantoren en administratiekantoren in mindere mate.

Productieve uren per persoon			
	≤ 20	>20	Adm
Partners	1.150	980	1.100
Personeel	1.535	1.400	1.500

Net als in afgelopen jaren is de productie bij de grotere kantoren lager dan bij de kleinere kantoren. De verklaring daarvoor is dat partners van grote kantoren bijna twee keer zoveel personeel aansturen. Dat de productie per personeelslid lager is bij de grotere kantoren heeft voor een klein deel te maken met de aanwezigheid van wat meer indirect personeel.

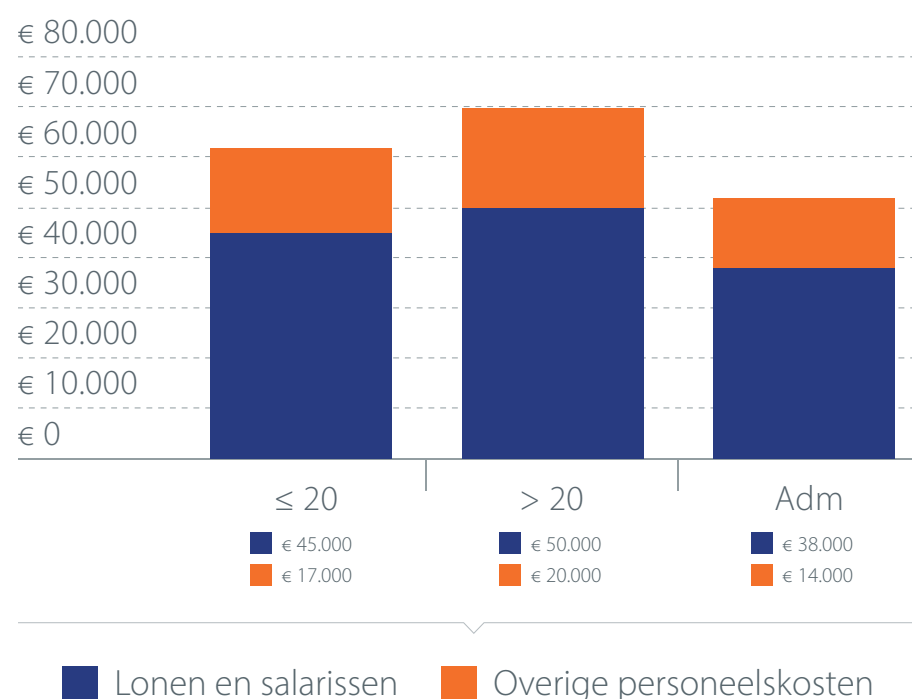
Het afboekingspercentage lag in 2019 hoger dan in andere jaren.

Het zijn weer de grotere kantoren die de meeste uren afboeken.

Het gemiddelde kwam daar op 7% uit en bij de andere beide groepen kantoren op 5%.

## 7.11 Personeelskosten per fte en salarissen

Uit onderstaande weergave blijkt dat de kosten per persoon van de administratiekantoren het laagst zijn. Per persoon zijn de lonen het laagst, net als de overige personeelskosten. De medewerkers bij de grootste kantoren zijn het duurst.



Per fte verdient een doorsneemedewerker bij een administratiekantoor bijna € 3.000 per maand, bij de kleinere accountantskantoren kost deze bijna € 3.500 en bij de grotere ruim € 3.800.

### Salaris per functie

Hiernaast is weergegeven hoeveel de medewerkers verdienen.

Het betreffen alleen de resultaten van de accountantskantoren.

De respondenten hebben een gemiddelde salarisverhoging doorgevoerd van ca. 2,5%. Hierin verschilden de diverse groepen kantoren niet veel.

Salaris per functie		
Functie	Salaris/Maand	Ervaringsjaren
Aangiftemedewerker	€ 3.154	14
Accountant (controlepraktijk)	€ 6.430	17
Accountant (samenstelpraktijk)	€ 5.709	17
Administrateur	€ 2.703	11
Fiscalist drs. of mr.	€ 5.005	10
Fiscalist rb	€ 4.900	15
Gevorderd assistent	€ 3.221	14
Junior assistent	€ 2.177	3
Loonmedewerker	€ 3.508	14
Relatiebeheerder	€ 4.237	14
Zelfstandig assistent	€ 3.750	13

## 7.12 Opleiding en training

Bijna alle grote accountantskantoren zijn zeer actief in het verder opleiden van personeel. Bij de kleine kantoren en de administratiekantoren is daar beduidend minder aandacht voor.

Voor het volgen van cursussen zijn de grote accountantskantoren net zo actief, maar ook de kleinere zijn vrij actief in het faciliteren van medewerkers op cursusgebied, net als de administratiekantoren.

En ook 'vaktechnische overleggen' (vto's) worden bij de grote accountantskantoren meer gevolgd dan bij de kleine. 70 tot 75% van de grote kantoren stimuleert het volgen van vto's in sterke mate, bij kleine accountantskantoren is dat een derde. Bij de administratiekantoren is het volgen van vto's minder populair, bij 30 tot 40% gebeurt dat zelfs helemaal niet.

### 7.13 Verdienmodel

Abonnementsystemen zijn populairder bij de grotere kantoren en de administratiekantoren. Een kwart van de omzet komt daar van abonnementen. Bij de kleinere accountantskantoren is dat slechts 10%.

Uurtarieven zijn nog steeds een belangrijke factor bij de vaststelling van de hoogte van de factuur. Bij de grote kantoren zijn de tarieven het hoogst. Hieronder een overzicht.

Uurtarieven			
Tarieven	≤ 20	>20	Adm
Overall (partners en personeel)	€ 88	€ 105	€ 74
Direct personeel	€ 80	€ 99	€ 69
Partners (alle)	€ 129	€ 182	€ 98
Partner AA	€ 135	€ 176	n.v.t.
Partner controlepraktijk	€ 149	€ 196	n.v.t.
Partner samenstelpraktijk	€ 150	€ 187	n.v.t.
Partner drs. (fiscaal), mr., RB	€ 132	€ 203	n.v.t.
Partners (overige)	n.v.t.	n.v.t.	€ 130

Qua werksoorten is er in tien jaar weinig veranderd. In tegenstelling tot wat er soms nog steeds in de markt geroepen wordt, is er geen verschuiving van administratieve en samenstelwerkzaamheden naar advies zichtbaar. We concluderen dat de focus op het verlenen van advies geen resultaat heeft opgeleverd. Hieronder de verdeling van de omzet op basis van productiewaarden.

Verdeling van omzet op basis van productiewaarden			
	≤ 20	>20	Adm
Commodity	83%	69%	82%
Assurance	2%	7%	0%
Fiscaal advies	6%	8%	11%
Overig advies	9%	16%	7%
	100%	100%	100%

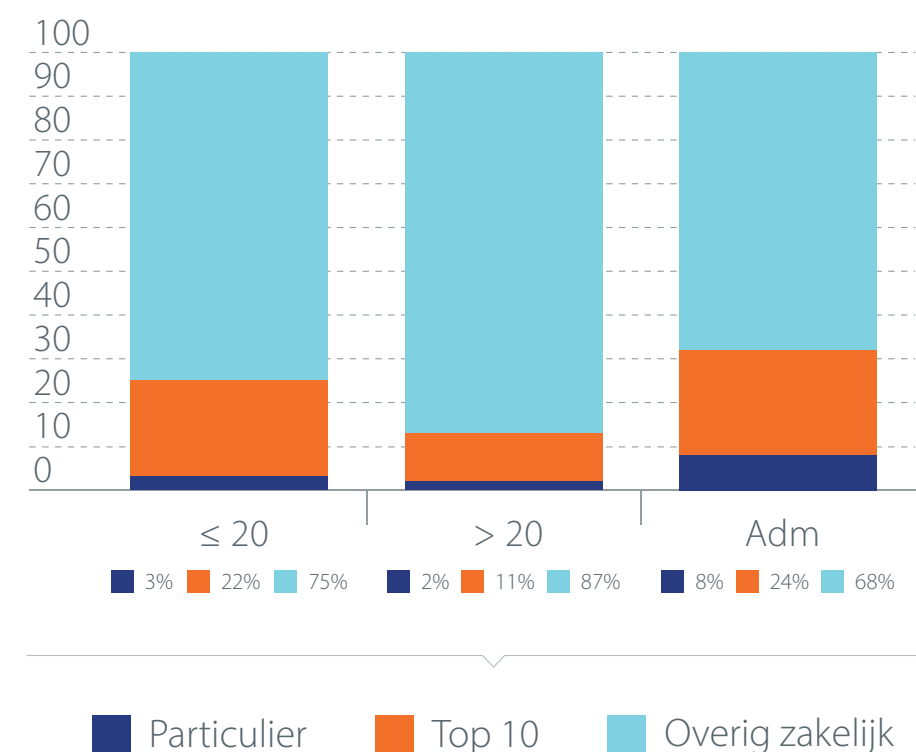
De commodityomzet (administratie-, samenstel-, loonverwerkings- en aangiftewerkzaamheden) vormt het overgrote deel van de omzet. Het meeste advieswerk wordt verricht door de grotere accountantskantoren; zij bedienen dan ook vaak grotere ondernemingen, die meer advies nodig hebben dan kleinere.

### 7.14 Klanten

De particuliere klanten zitten voornamelijk bij de administratiekantoren, zo blijkt uit het onderzoek. Verder zien we dat de grootste 10 klanten een kleiner deel van de omzet uitmaken bij de grotere kantoren, wat betekent dat ze minder afhankelijk zijn van het wegvallen van een grote klant.

Grote kantoren hebben vaker grotere klanten dan de kleine kantoren. Het gemiddelde grote kantoor declareerde in 2019 € 5.900 per klant, het gemiddelde kleine accountantskantoor € 3.500 en de administratiekantoren € 3.000 per klant.

Slechte betalende klanten zijn er nog steeds in de accountancy. Bij de accountantskantoren werd rond de 4% van de omzet gegenereerd door slechte betalende klanten, oftewel klanten die meer dan 180 dagen te laat waren met betalen. Bij de administratiekantoren wordt traditiegetrouw wat beter betaald: daar lag het percentage wanbetalende klanten tussen de 2 en 3,5% van de omzet.



Het aantal klanten nam bij alle groepen kantoren toe. Bij slechts 5% van de respondenten was sprake van een minieme daling van het aantal klanten. Gemiddeld kregen de kantoren er 3 tot 5% klanten bij.





## **8. Slotwoord**

We bedanken alle deelnemers aan het onderzoek. Voor een nadere toelichting staan we geïnteresseerden graag te woord.

Full Finance Consultants B.V.  
Boogschutterstraat 1-b  
7324 AE APELDOORN  
Tel. 055 – 355 99 79  
[www.fullfinance.nl](http://www.fullfinance.nl)

**Bijlage: Salarisadviestabel 2021**

functie →	Administratief medewerker	Assistent-accountant beginnend	Assistent-accountant gevorderd	Assistent-accountants zelfstandig	Relatie-beheerder	Accountant-medewerker (samenstel-praktijk)	Accountant-medewerker (controlestel-praktijk)	Assistent-salaris-administrateur	Zelfstandig salaris-administrateur	Assistent aangifte-medewerker	Zelfstandig aangifte-medewerker	Junior belasting-adviseur	Senior belasting-adviseur	Secretaresse
opleiding →	mbo	mbo	mbo/hbo	hbo	hbo	AA/RA	AA/RA	mbo	hbo	mbo	hbo	hbo/RB	drs./RB/mr.	MBO/HBO
stap ↓	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris	salaris
-	€ 1.734	€ 1.734	€ 2.196	€ 2.756	€ 3.518	€ 4.398	€ 4.984	€ 1.849	€ 2.463	€ 1.849	€ 2.475	€ 2.580	€ 4.498	€ 1.849
1	€ 1.780	€ 1.791	€ 2.254	€ 2.826	€ 3.624	€ 4.538	€ 5.125	€ 1.907	€ 2.521	€ 1.907	€ 2.534	€ 2.656	€ 4.630	€ 1.907
2	€ 1.826	€ 1.849	€ 2.312	€ 2.897	€ 3.729	€ 4.679	€ 5.265	€ 1.965	€ 2.580	€ 1.965	€ 2.593	€ 2.732	€ 4.762	€ 1.965
3	€ 1.872	€ 1.907	€ 2.369	€ 2.967	€ 3.835	€ 4.820	€ 5.406	€ 2.023	€ 2.639	€ 2.023	€ 2.651	€ 2.809	€ 4.895	€ 2.023
4	€ 1.919	€ 1.965	€ 2.427	€ 3.037	€ 3.940	€ 4.960	€ 5.547	€ 2.080	€ 2.697	€ 2.080	€ 2.710	€ 2.885	€ 5.027	€ 2.080
5	€ 1.965	€ 2.023	€ 2.485	€ 3.108	€ 4.046	€ 5.101	€ 5.688	€ 2.138	€ 2.756	€ 2.138	€ 2.769	€ 2.961	€ 5.159	€ 2.138
6	€ 2.011	€ 2.080	€ 2.543	€ 3.178	€ 4.151	€ 5.242	€ 5.828	€ 2.196	€ 2.814	€ 2.196	€ 2.828	€ 3.037	€ 5.292	€ 2.196
7	€ 2.057	€ 2.138	€ 2.601	€ 3.248	€ 4.257	€ 5.383	€ 5.969	€ 2.254	€ 2.873	€ 2.254	€ 2.887	€ 3.113	€ 5.424	€ 2.254
8	€ 2.104	€ 2.196	€ 2.658	€ 3.319	€ 4.362	€ 5.523	€ 6.110	€ 2.312	€ 2.932	€ 2.312	€ 2.946	€ 3.190	€ 5.556	€ 2.312
9	€ 2.150	€ 2.254	€ 2.716	€ 3.389	€ 4.468	€ 5.664	€ 6.250	€ 2.369	€ 2.990	€ 2.369	€ 3.005	€ 3.266	€ 5.688	€ 2.369
10	€ 2.196	€ 2.312	€ 2.774	€ 3.459	€ 4.573	€ 5.805	€ 6.391	€ 2.427	€ 3.049	€ 2.427	€ 3.064	€ 3.342	€ 5.821	€ 2.427
11	€ 2.242	€ 2.369	€ 2.832	€ 3.530	€ 4.679	€ 5.946	€ 6.532	€ 2.485	€ 3.108	€ 2.485	€ 3.123	€ 3.418	€ 5.953	€ 2.485
12	€ 2.288	€ 2.427	€ 2.889	€ 3.600	€ 4.785	€ 6.086	€ 6.673	€ 2.543	€ 3.166	€ 2.543	€ 3.182	€ 3.495	€ 6.085	€ 2.543
13	€ 2.335	€ 2.485	€ 2.947	€ 3.671	€ 4.890	€ 6.227	€ 6.813	€ 2.601	€ 3.225	€ 2.601	€ 3.241	€ 3.571	€ 6.218	€ 2.601
14	€ 2.381	€ 2.543	€ 3.005	€ 3.741	€ 4.996	€ 6.368	€ 6.954	€ 2.658	€ 3.284	€ 2.658	€ 3.300	€ 3.647	€ 6.350	€ 2.658
15	€ 2.427	€ 2.601	€ 3.063	€ 3.811	€ 5.101	€ 6.508	€ 7.095	€ 2.716	€ 3.342	€ 2.716	€ 3.358	€ 3.723	€ 6.482	€ 2.716
16	€ 2.473	-	€ 3.121	€ 3.882	€ 5.207	€ 6.649	€ 7.236	€ 2.774	€ 3.401	€ 2.774	€ 3.417	€ 3.800	€ 6.614	€ 2.774
17	€ 2.520	-	€ 3.178	€ 3.952	€ 5.312	€ 6.790	€ 7.376	€ 2.832	€ 3.459	€ 2.832	€ 3.476	€ 3.876	€ 6.747	€ 2.832
18	€ 2.566	-	€ 3.236	€ 4.022	€ 5.418	€ 6.931	€ 7.517	€ 2.889	€ 3.518	€ 2.889	€ 3.535	€ 3.952	€ 6.879	€ 2.889
19	€ 2.612	-	€ 3.294	€ 4.093	€ 5.523	€ 7.071	€ 7.658	€ 2.947	€ 3.577	€ 2.947	€ 3.594	€ 4.028	€ 7.011	€ 2.947
20	€ 2.658	-	€ 3.352	€ 4.163	€ 5.629	€ 7.212	€ 7.798	€ 3.005	€ 3.635	€ 3.005	€ 3.653	€ 4.104	€ 7.144	€ 3.005

Copyright Full Finance Consultants B.V.

- Doelgroep: Kleine en middelgrote accountantskantoren. Met regionale verschillen is geen rekening gehouden. Voor medewerkers jonger dan 23 jaar adviseren wij de percentages die voor de verschillende leeftijden toe te passen.
- Stappen: Een stap staat niet gelijk aan een ervaringsjaar. Een kantoor heeft flexibiliteit om iemand bij infunctietreding op een bepaalde trede in te delen en daarna geen, een of twee stappen per jaar te laten stijgen.
- Salaris: Is excl. vakantiegeld. Er is uitgegaan van 'geen dertiende maand'. Bonussen en winstdelingen zijn buiten beschouwing gelaten.
- Vragen: Neem voor vragen contact op met Arjen Schutte of Marcel Maassen.



# ***Rapport Benchmark Accountancy***

*Salaris- en kantoorontwikkelingen 2020 - 2021*



**Rabobank**