

Significante groei en sterk vertrouwen

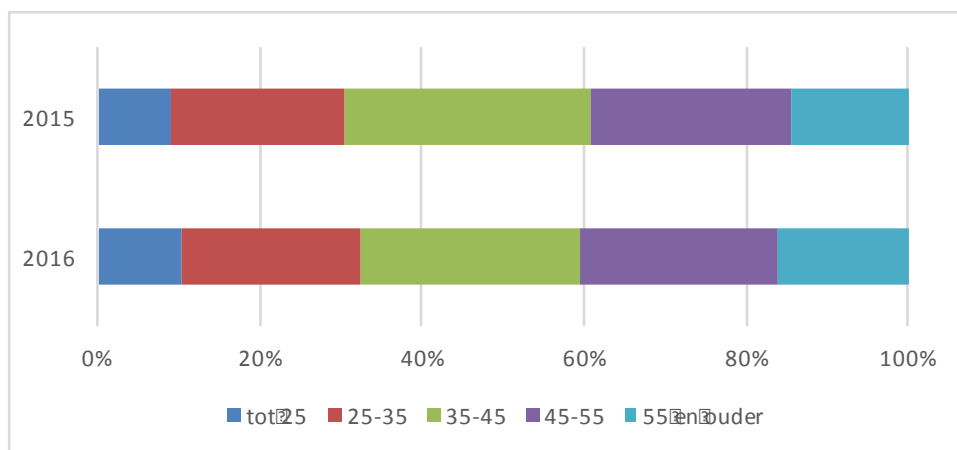
Administratie- en accountantskantoren, aangesloten bij NOAB en Fiscount, laten significante groei in omzet en resultaat zien. Tevens groei in personeel. Kortom er is weer vertrouwen en er wordt weer geïnvesteerd.

In 2016 hebben 204 kantoren, aangesloten bij NOAB en/of Fiscount, deelgenomen aan de 6^e editie van de Benchmark Kantoorcijfers. De benchmark geeft inzicht in de kantoorexplotatie, de beloningsstructuur en tarieven. Ze hebben 1.362 medewerkers en 1.058 FTE (gemiddeld 5,2). De totale omzet van deze kantoren is circa € 94,6 mln. De benchmark geeft inzicht in de verschillen tussen kantoren van diverse grootte en regionale ligging, gehanteerde tarieven, salarissen, secundaire arbeidsvoorwaarden, kosten en omzet.

Aangesloten kantoren die beide jaren hebben meegedaan (91) laten een groei in personeel zien van 5,74%. Mooi om te zien is dat Beat the Benchmark deelnemers, die beide jaren hebben meegedaan, een groei in personeel laten zien van 16,5%.

Ook bij de deelnemers die vier jaar achtereen hebben deelgenomen (63) is een duidelijke stijging in personeel zichtbaar, na een aantal jaren stabiel te zijn gebleven.

Qua leeftijdsverdeling zien we over het algemeen een lichte veroudering van het personeelsbestand.



Gemiddeld verdienen de accountants (AA/RA) in 2016 het meest met € 58.000.

Teamleiders/relatiebeheerders verdienen net iets meer dan € 50.000 per jaar. Fiscale medewerkers met meer dan drie jaar ervaring verdienen € 48.000 en assistent accountants en loonmedewerkers € 40.000. Aangiftemedewerkers met meer dan 3 jaar ervaring zitten op z'n € 35.000 en administratief en secretariaal medewerkers met meer dan 3 jaar ervaring op zo'n € 32.000. Het heeft niet veel nut om wijzigingen ten opzichte van voorgaande jaren te presenteren. Personeelswijzigingen als promotie, demotie, vertrek en aantrekken van personeel zorgen voor vertekende salarisbeelden van jaar op jaar. Analyse binnen een jaar geeft echter een goed beeld van de verhouding in beloning tussen de verschillende groepen medewerkers.

De algehele salarisstijging ligt op zo'n 3,4%, zowel gerapporteerd door de gehele groep als door het panel dat in 2016 en 2015 heeft meegedaan.

Qua tarieven laat de benchmark zien dat de 91 kantoren die in 2016 en 2015 hebben deelgenomen de minimum en maximum tarieven per functie en per taak met een paar procent hebben laten

stijgen. Kennelijk is er weer meer vertrouwen in de markt en kunnen de tarieven omhoog. Degene die met tarieven per functie werken (ongeveer 50%) laten vooral een stijging van het tarief van assistent accountant van 6%. Ook loonmedewerkers en secretariael medewerkers stijgen qua tarief. Daarentegen daalt het tarief van fiscale medewerkers met zo'n 6%. De tarieven per taak (ook zo'n 50% van de deelnemers) laten allen een stijging zien van 2 tot 8%. Vooral de administratieve dienstverlening stijgt met 8% en verzorgen salarisadministratie met 7%.

Wellicht tegenstrijdig is het beeld dat de kantoren zelf hebben over de stijging van de tarieven. Gemiddeld geven zij aan dat hun tarieven met 1,5% zijn gestegen. Voor de tarieven per functie is dit aardig in lijn, maar de tarieven per taak laten een grotere stijging zien.

Dit jaar zijn voor het eerst abonnementen uitgevraagd en bijbehorende tarieven. De verschillen tussen de verschillende abonnementen zijn echter zo groot dat er niet direct wat zinnigs over te vertellen is. Wel is zo een goed inzicht gekregen in de verschillende typen abonnementen en de wijze van invullen. Dit maakt het mogelijk volgend jaar een betere uitvraag te doen op basis van een aantal van tevoren vastgestelde abonnementen. Verder is de basis gelegd voor een prijslijst per dienst, zoals IB-aangifte, LH-aangifte, loonstroken etc.

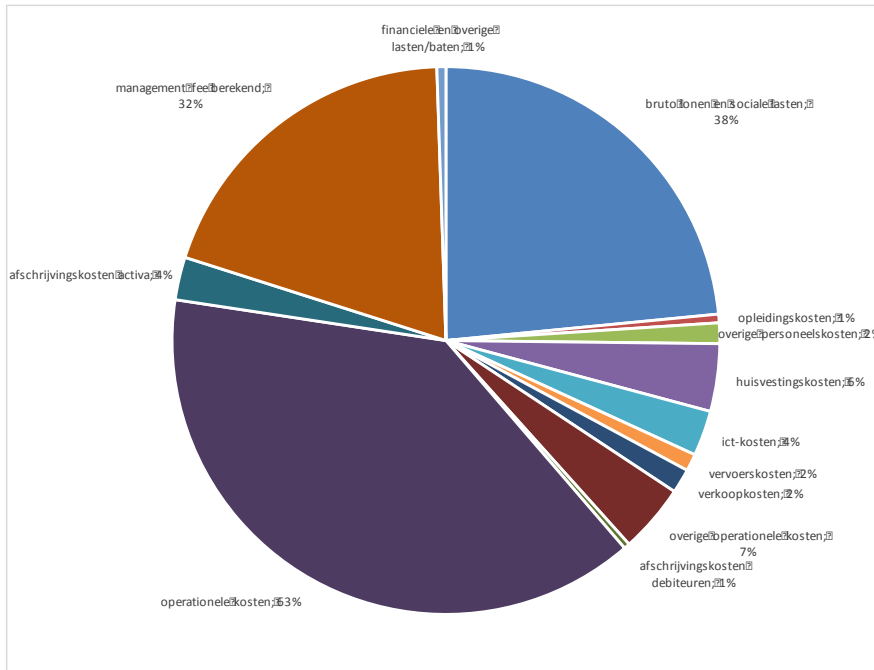
De omzet van de kantoren die zowel in 2016 als 2015 hebben deelgenomen stijgt met 4,25%. De operationele kosten excl management fee/ondernemersbeloning stijgen slechts met 0,22%, zodat de operationele winst met bijna 9% stijgt. In de operationele winst zijn nog geen afschrijvingen, financiële baten en lasten en ondernemersbeloning meegenomen. Het resultaat exclusief ondernemersbeloning en management fee, dus vergelijkbaar voor IB-ondernemingen als rechtspersonen, stijgt met 10,7% tot bijna € 140.000 per kantoor (ongeacht de grootte). Aan IB-ondernemers wordt automatisch € 60.000 ondernemersbeloning toegerekend. Aan rechtspersonen wordt deze beloning eveneens toegerekend, tenzij zij zelf een hogere management fee hebben toegekend. Deze ondernemersbeloning en management fee zijn als laatste van het resultaat afgehaald om een netto resultaat voor belastingen te vormen. Van de 91 kantoren die in 2016 en 2015 hebben deelgenomen stijgt dit resultaat met 38% tot € 33.000.

De stijgende lijn in omzet en resultaat is een voortzetting van de stijging die door de kantoren die vier jaar achtereen hebben deelgenomen in 2015 lieten zien. In 2014 werd door hen nagenoeg geen wijziging in omzet en resultaat behaald, terwijl 2015 een daadwerkelijke kentering liet zien. In 2016 laten deze kantoren een bestending van deze stijging zien.

Qua verdeling van de omzet naar activiteiten geeft zo'n 50% van de deelnemers in 2016 hier een opgave van. 67% van de omzet over 2015 komt uit administratieve dienstverlening en samenstellen jaarrekening. Bij de deelnemers die zowel in 2016 als 2015 hebben ingevuld daalt dit van 66% naar 65%. Dit zien we terugkomen bij loonadministratie en fiscale advisering. Overige advisering blijft nagenoeg gelijk op zo'n 5%.

Beat the Benchmark deelnemers van beide jaren laten ook een stijging in omzet zien van 2,35%. Zij laten echter ook een duidelijk stijging zien in personeelskosten van bijna 3%, terwijl die van het panel nagenoeg niet wijzigen. Frappant te zien is de stijging in opleidingskosten voor personeel. Daarmee laten de Beat the Benchmark duidelijk zien dat kosten voor de baat uitgaan en dat investeren in personeel noodzakelijk is voor verdere groei. Tevens zien we bij Beat the Benchmark deelnemers ruim 24% groei in ICT kosten en ruim 14% groei in verkoopkosten. Dit doet het resultaat voor ondernemersbeloning bij hen minder sterk stijgen (2%).

De verdeling van kosten blijft voor de 91 deelnemers die in 2016 en 2015 hebben deelgenomen nagenoeg gelijk. Ruim 31% gaat naar personele kosten, 6,5% naar huisvesting, 4% naar ICT en 2% naar verkoopkosten. En 32% naar ondernemersbeloning/management fee.

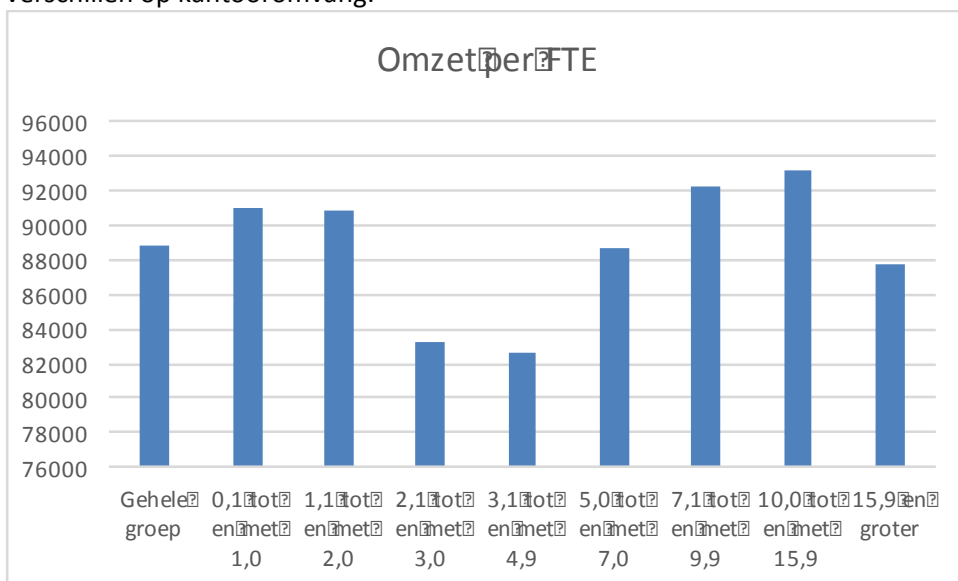


Deelnemers die vier jaar hebben deelgenomen laten over de jaren heen een dergelijk beeld zien.

Omzet per medewerker

Kantoren worden pas echt vergelijkbaar in prestatie als je de prestaties terugreken naar kengetallen. Omzet per FTE is een belangrijk kengetal dat de productiviteit per medewerker laat zien. Van de 92 kantoren die 2016 en 2015 hebben ingevuld, hebben 91 zowel omzet als FTE over 2015 ingevuld. Zij laten een stijging van de productiviteit zien van 5,5% tot € 85.000. Deze stijging is ook zichtbaar bij die deelnemers die al vier jaar deelnemen aan de Benchmark Kantoorcijfers. Daar bleef de omzet per FTE hangen rond de € 79.000 in 2012 en 2013, maar steeg tot € 82.000 in 2014 en € 86.000 in 2015.

De 204 deelnemers in 2016 laten een omzet per FTE zien van € 89.000. Hier zien we significante verschillen op kantooromvang:

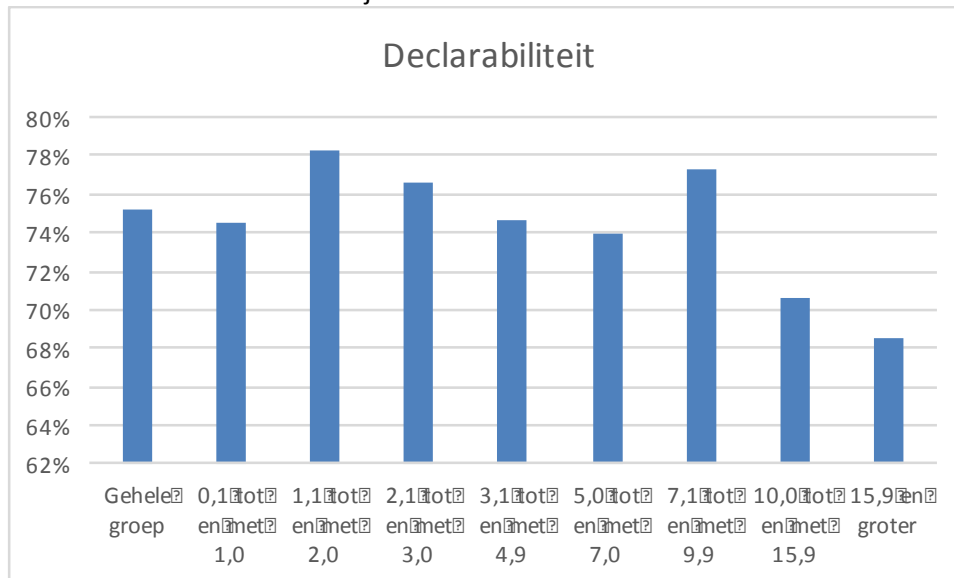


Grotere kantoren hebben niet direct een hogere productiviteit. De score voor 15,9 en groter laat mogelijk een vertekend beeld zien omdat hier slechts 8 deelnemers waren in 2016, terwijl de andere

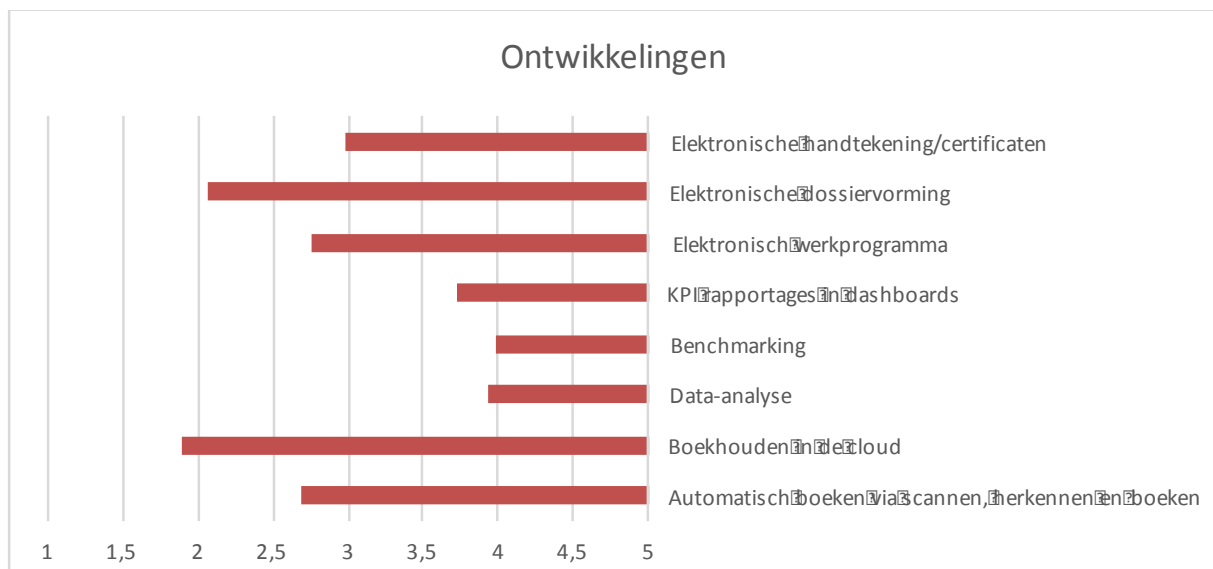
groepen ruimschoots vertegenwoordigd waren.

Declarabiliteit

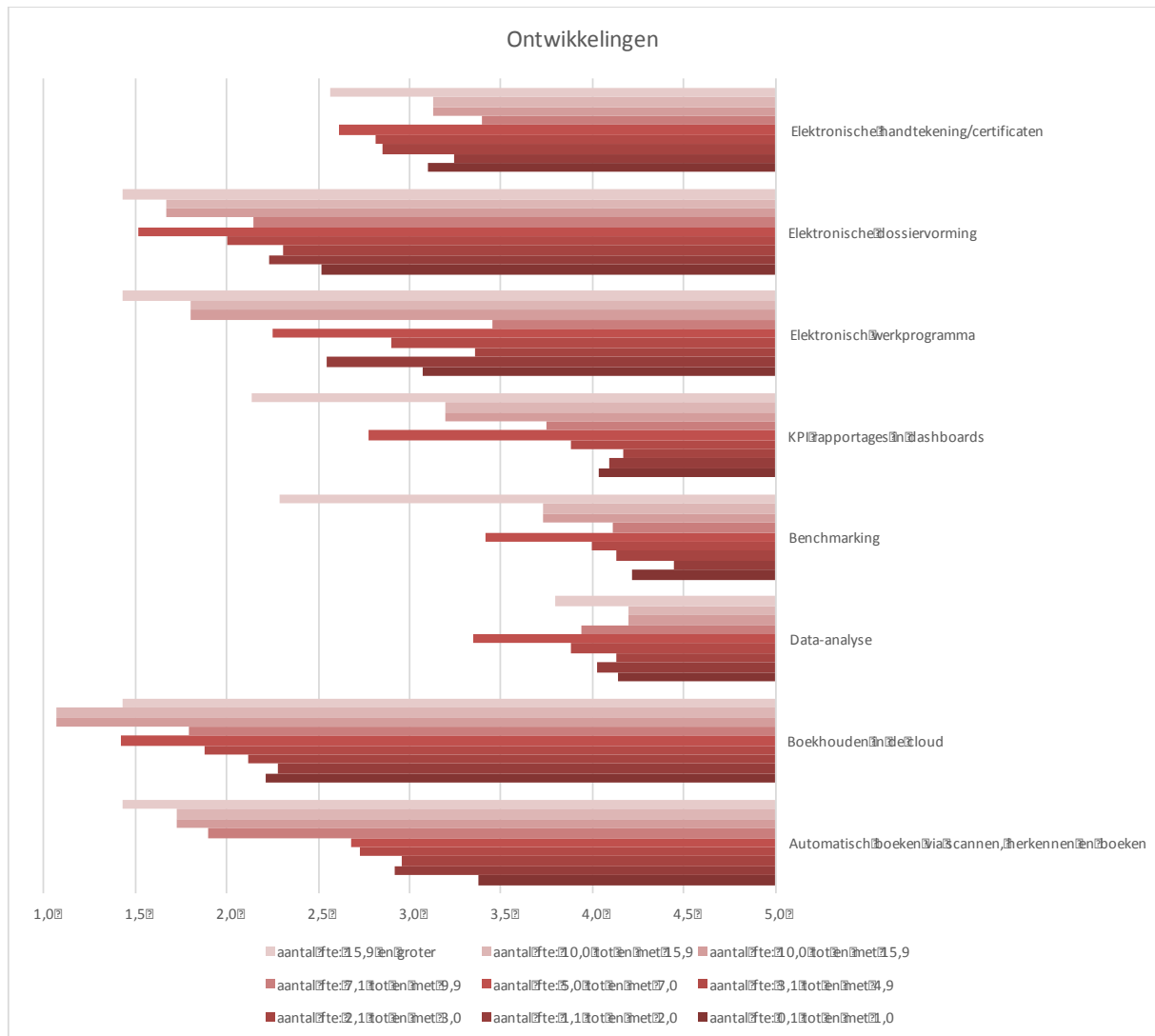
De gemiddelde declarabiliteit is gestegen van 74% naar 75%. Helaas vult niet iedere deelnemer dit getal in, zodat dit niet direct te relateren is aan de omzetstijging. Echter ook de 147 deelnemers die dit getal in de benchmark van 2016 hebben ingevoerd komen gemiddeld op 75% uit. Waarbij grotere kantoren minder declarabel zijn.



Ook dit jaar hebben we aan de kantoren 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). Hoe lager de score, des te hoger de mate van implementatie.



Wat we zien is dat vooral boekhouden in de cloud een hoge vlucht neemt, evenals productiviteitsverhogende ontwikkelingen. Ontwikkelingen die waarde toevoegen voor de klant (KPI's, data-analyse, benchmarking) blijven wat dat betreft achter in implementatie. Het moge niet vreemd zijn dat de grotere kantoren voorop lopen in deze ontwikkelingen. Zij beschikken over het algemeen over meer middelen om te investeren in ICT.



Verdere analyse (alleen voor het rapport)

Dit rapport bevat de informatie van de benchmark 2016, waarbij financiële gegevens zijn gevraagd over 2015, waarbij op hoog niveau een analyse is gegeven voor een algemeen beeld.

Als u gebruik maakt van de online Benchmark Kantoorcijfers dan heeft u de beschikking over een uitgebreid rapport waarin u uw eigen cijfers kunt vergelijken met die van voor u interessante referentiegroepen. Dit jaar zijn die groepen uitgebreid met referentiegroepen op basis van omzet per fte. Voordeel van deze referentiegroepen is dat zij een mogelijke prestatie aangeven dat behoort bij een bepaalde omzet per fte.

Tevens biedt de online benchmark nog twee andere interessante rapportages, nl 'Bekijk gegevens' en 'Dashboard'. Bij deze eerste kunt u benchmarkdata downloaden voor eigen gebruik. En de laatste maakt het voor u mogelijk nadere analyses te maken van zaken die niet in het rapport staan. Bovendien is wisselen van periodes en referentiegroepen zeer snel te doen, zodat u snel inzicht krijgt in hoe u presteert en wat uw verbeterpotentieel is.