

FA Rendement

Dit artikel wordt u aangeboden door FA Rendement

FA Rendement is hét financieel administratief nieuws- en adviesmagazine. Het maandblad is bedoeld voor boekhouders, controllers, hoofden en medewerkers van de afdeling financiële administratie. De insteek is: het praktisch informeren en selecteren van informatie voor de financial, zodanig dat hij deze informatie ook direct in zijn dagelijks werk kan toepassen.

FA Rendement behandelt voornamelijk de 'harde' kant van de financiële administratie, veel nieuws dus op het gebied van financiën, fiscaliteit, automatisering, inkoop, loon- en salarisadministratie, sociale voorzieningen, debiteurenbeheer en inkoop.

FA Rendement biedt u:

- veel signalerend nieuws over veranderende regelgeving;
- beknopte artikelen met veel tips die de lezer direct in de dagelijkse praktijk kan gebruiken;
- geregeld een marktanalyse over financieel relevante onderwerpen;
- wekelijkse e-mailservice met het allerlaatste nieuws;
- een aanvulling op de inhoud van elke uitgave met praktische, online tools.

Kijk voor meer informatie of een proefabonnement op www.rendement.nl/fabladd

DE ADVISEUR IN 2020

Kantoor, klant en de coronacrisis

Het sinds medio maart ander Nederland met een beperkt doen en laten, heeft een sterke impact op de economie. Diverse banken hebben hun licht laten schijnen op de economische terugval en komen met percentages van 6,5 tot 8%. Een terugval van de Europese economie met 10% wordt verwacht, met grote verschillen per land. Tijdens de bankencrisis was de grootste daling 3,7%. We krijgen nu dus een grotere klap dan tien jaar geleden met gevolgen voor de samenwerking tussen het advieskantoor en de klant.

Een groot deel van de accountants- en administratiekantoren lijkt geen moeite te hebben om werknemers op afstand te laten werken. Een ander deel daarentegen blijkt helemaal niet in staat om aan 'blijf zo veel mogelijk thuis' invulling te geven. De oude reflex van 'controle dat medewerkers wel werken' heeft bij dat deel nog de boventoon. Hele kleine kantoren hebben technisch gezien gemiddeld minder mogelijkheden om thuis te werken, ook vanuit financieel oogpunt bezien. Wat bij de meeste administratie- en accountantskantoren aan de orde van de dag is, is een kleine bezetting op kantoor, met frequent onderling contact met de thuiswerkers.

Solidariteit

Na het uitbreken van het coronavirus werd de toon gezet door de overheid, de banken en de Belastingdienst. Al vrij snel was er een economisch pakket, uitstel van rentebetaling en -aflossing, en uitstel van belastingheffing. Dit

gaf onder meer de voorzitter van MKB Nederland de aanzet tot het oproepen om 50% van de schulden van het mkb kwijt te schelden. De meeste financiers zullen daar niet blij mee zijn, gezien al die miljoenen euro's die via crowdfundingplatforms zijn verstrekt. Als daar 50% van zou worden weggestreept, dan blijft er weinig animo over bij particulieren om geld via crowdfunding in mkb-ondernemingen te steken. Wordt er van administratie- en accountantskantoren ook solidariteit verwacht? Ongetwijfeld.

Dilemma

De administratie- en accountantskantoren kregen te maken met een dilemma. Ineens werden zij overstelpt met vragen over de NOW-regeling, de deeltijd-WW, uitstel van belasting et cetera. Het is te hopen voor de kantoren dat zij zicht hadden op hun klantenportefeuille en dat zij hun meest getroffen klanten direct hebben gebeld om ze bij te staan. Na-

tuurlijk is het meeste jaarrekeningwerk even terzijde geschoven en is alle aandacht gevestigd op de ontstane situatie.

Zwaar

Een ander dilemma is nu: kunt u al deze extra tijd in rekening brengen? Uw klanten die zwaar geraakt worden, krijgen al een financieel moeilijke periode en dan komt er ook extra werk van u bij. Er is niets mis met het in rekening brengen van al deze werkzaamheden. Tenslotte helpt u uw klanten door deze periode heen, u heeft deze situatie niet veroorzaakt en uiteindelijk moet u ook uw medewerkers elke maand betalen. Natuurlijk bestaan er uitzonderingen, zoals klanten die gewoon geen geld hebben of, erger nog, binnenkort failliet gaan. Maar uitzonderingen bepalen niet uw bedrijfsbeleid. Het kan lonen, zowel voor uw onderneming als voor die van uw klant, om nieuwe betalingsafspraken te maken. Dit komt een mogelijke langetermijn-samenwerking alleen maar ten goede.

Gevaar

Per kantoor zal het aantal klanten dat direct te maken heeft met een omzetterugval variëren. Dat hangt sterk af van de branches die worden bediend. Ieder kantoor zal derhalve een eigen inventarisatie moeten opstellen van 'categorieën van gevaar', bijvoorbeeld 'direct getroffen', 'op middellange termijn getroffen' en 'niet getroffen'. Bij de eerste twee categorieën zal er ondersteuning op maat moeten worden geboden. Ondernemingen die het

al moeilijk hadden, krijgen nu een genadeklap. Veel genoemd worden horeca en detailhandel (kleding). Deze beide branches waren toch al kwetsbaar. Gaat de horeca het in de zomer nog goedmaken? Meer Nederlanders zullen de vakantie in eigen land doorbrengen, maar minder buitenlandse gasten zullen ons land bezoeken. Maar ook veel tandartsen, mondhygiënisten en coaches zullen het de komende tijd zwaar te verduren krijgen.

Kantoor

Diverse benchmarkonderzoeken laten zien dat ook de accountancy het niet overal goed deed. Deze kantoren zullen ook hun eigen financiële gezondheid in de gaten moeten houden. In de bankencrisis zagen we dat veel kantoren eerst teerden op hun eigen winst en daarna de vennootbeloning terugschroefden voordat er werd ingegrepen op personeelsomvang. Eenzelfde houding in de komende tijd ligt in de lijn der verwachting.

Knauw

Ook verwacht wordt dat de vraag naar een deel van de diensten zal wegvallen. Het producentenvertrouwen krijgt naar aanleiding van de crisis een knauw en dat geeft tevens minder ontwikkelingen bij ondernemingen, zoals nieuwe investeringen en ondernemingsplannen. Er is dus op die vlakken minder behoefte aan ondersteuning van een administratie- of accountantskantoor.

Netwerk

De impact op kantoren is verschillend: een deel heeft zelf veel expertise in huis om advies uit te voeren, een ander deel van de kantoren koopt advies in hun netwerk in. De traditionele diensten blijven de omzetbasis van vrijwel ieder kantoor en die zullen dat ook blijven. Uiteraard hangt het van de ontwikkeling van de klantenportefeuille af in hoeverre de omzet op de traditionele diensten zal terugvallen. In zijn algemeenheid zal er een terugval in omzet te zien zijn, maar dat zal natuurlijk bij de meeste Neder-

landse ondernemingen die getroffen zijn door de coronacrisis het geval zijn.

Arbeidsmarkt

De arbeidsmarkt zal ontspannen. Los van het feit dat de moeilijk in te vullen beroepen, zoals die van accountant, fiscalist en ervaren assistent/relatiebeheerder, ook in mindere economische tijden lastig in te vullen zijn, blijft daar een krapte bestaan. Het structurele tekort aan accountants zal een structureel tekort blijven. Daarnaast geeft de coronacrisis een verhoging van de algemene onzekerheid, waardoor medewerkers minder snel geneigd zijn om naar een andere werkgever over te stappen. Het binden van mensen wordt derhalve eenvoudiger.

Anders

Voor kantooreigenaren gaat het komende jaar er anders uitzien dan een normaal jaar. Dat staat buiten kijf.

Na deze periode van kortetermijnacties komen een aantal belangrijke vragen op uw weg, zoals:

- Wat blijft er over van uw klantenportefeuille?
- Welke bestede uren zijn niet te incasseren?
- Welke uitstaande debiteuren moet u afboeken?
- Welke impact hebben de ontwikkelingen op uw voorhanden arbeidscapaciteit?
- Moet u de voorhanden arbeidscapaciteit aanpassen?

Voor uw kantoor is het van groot belang om antwoord te geven op deze vragen.

Tegemoetkoming

Recent maakte de Kamer van Koophandel bekend dat circa een kwart van de kleinere bedrijven nu al aangeven in financiële moeilijkheden te zitten als gevolg van de coronacrisis. Bedrijfsinformatiespecialist Graydon kwam op 20% uit. Veel van deze ondernemers kloppen ook bij u aan voor advies en ondersteuning. Voor hen is op korte termijn het voortbestaan van de onderneming het voornaamste doel. Voor deze ondernemers moet u uw bedrijfseconomische, financieel-administratieve en fiscale kennis benutten om hen te voorzien van advies op maat.

Maatregelen

Als adviseur moet u in staat zijn de grootste risico's voor uw klanten te identificeren en passende maatregelen voor te stellen. Menig beroeps- en brancheorganisatie biedt belangrijke informatie waarmee u uit de voeten kunt. Kantoren die gespecialiseerd zijn in bepaalde branches hebben hun weg naar die informatie al gevonden. Ook u kunt daar uw voordeel mee doen. Het kan leiden tot advies waarmee u uw klant uit de brand helpt. Daarnaast bent u verzekerd van een langdurige samenwerking.

Drs. Marcel Maassen (m.maassen@fullfinance.nl), adviseur bij Full Finance Consultants (www.fullfinance.nl)

De zwaarst getroffen sectoren door de coronamaatregelen

Als gevolg van de maatregelen die van kracht zijn geworden vanwege het coronavirus is de grootste krimp te zien bij de horeca, de cultuursector, de bouw, de sierteelt en de transportsector.

Reizigers

Naast gesloten restaurants, cafés, theaters, concertzalen en musea draaien ook hotels veel minder omzet door het weg-

blijven van reizigers. In de landbouwsector wordt vooral de sierteelt hard geraakt, omdat er geen vraag meer is vanuit het buitenland. In de transportsector wordt vooral het personenverkeer getroffen. Dit geldt voornamelijk voor personen-vliegverkeer, maar in beperktere mate ook voor het vervoer van personen in Nederland zelf. Het aantal reizigers per trein neemt bijvoorbeeld sterk af.