

Koper mkb-tak KPMG doet waar iedereen al lang over praat

Haagse ICT-ondernemer treedt door overname als nieuwe speler toe tot de accountantsmarkt

Jeroen Piersma
Amsterdam

De Haagse ondernemer Johan Mastenbroek heeft de afgelopen weken de aandacht van de accountantssector getrokken. De overname van de mkb-praktijk van KPMG door zijn ICT-bedrijf EBPI intrigeert. Er wordt al jaren gespeculeerd over toetreding van nieuwe spelers tot de accountantsmarkt, maar nu lijkt dat dan toch echt te gebeuren.

De transactie tussen EBPI en KPMG was tot nu toe enigszins in nevelen gehuld. KPMG heeft een summier persbericht uitgegeven dat spreekt van verzelfstandiging. Inmiddels is duidelijk dat de 150 voormalige KPMG-medewerkers gewoon vanuit de elf KPMG-kantoren in Nederland blijven werken. Is er eigenlijk wel sprake van een overname?

Johan Mastenbroek en Pieter Hoogerbrugge, de KPMG-partner die meeverhuist naar het tot 216 Accountants omgedoopte KPMG MKB, scheppen duidelijkheid. Ja, het is een overname. EBPI is officieel de overnemende partij, maar 216 Accountants

Ondernemer Johan Mastenbroek zegt het verdienmodel van de sector op zijn kop te gaan zetten

komt apart te staan. Dat moet in verband met de eisen die de beroepsvereniging NBA aan het bestuur van accountantskantoren stelt.

Er blijven nog wel banden met KPMG. De controle-activiteiten verhuizen niet mee naar het nieuwe bedrijf, maar een deel van de mensen van 216 Accountants blijft voorlopig nog betrokken bij de controleopdrachten van KPMG. Het accountantskantoor huurt hen in tot het moment dat het zelf weer over voldoende capaciteit beschikt. Het samenwonen in de KPMG-panden is een pragmatische keuze: het bespaart 216 Accountants de soesa van een verhuizing, en KPMG blijft niet met overtollige ruimte zitten.

Het nieuwe bedrijf gaat zich toeleggen op samenstel (o.a. het opstellen van jaarrekeningen) en administratieve dienstverlening, en is daarmee redelijk uniek in een markt waar deze diensten vaak gecombineerd worden met controle. 'We gaan het verdienmodel van de sector op zijn kop zetten', zegt Mastenbroek. 'Accountants worden tot nu toe nog altijd betaald voor hun producten. Klanten zouden die producten eigenlijk gratis moeten krijgen. Door verder te automatiseren kan dat. Het geld moet straks verdiend worden met advies.'

Het bedrijf wil automatisering ook inzetten om ondernemers



Johan Mastenbroek (rechts) en Pieter Hoogerbrugge: 'Het geld moet straks met advies worden verdiend.'

FOTO: WIEBE KIESTRA VOOR HET FINANCIËLE DAGBLAD

sneller en meer inzicht te verschaffen. 'Dat inzicht moet niet langer gebaseerd zijn op de historische informatie van de jaarrekening, maar op actuele en voorspellende informatie', zegt Hoogerbrugge. Ook daarmee creëert het bedrijf een platform voor adviesdiensten.

Het zijn stappen waar veel over wordt gepraat in de accountantssector, maar die vaak nog niet worden gezet. Mastenbroek claimt met EBPI over de ICT-kennis te beschikken waarmee 216 Accountants wel kan doen wat het belooft. Sinds 2008 is EBPI betrokken bij automatiserings-

projecten van KPMG. Het Haagse bedrijf levert geen boekhoudpakketten, maar koppelt systemen.

Mastenbroek en Hoogerbrugge zien groeimogelijkheden voor 216 Accountants. De mkb-praktijk van KPMG werd altijd geremd in zijn adviesactiviteiten doordat andere praktijken van het kantoor vaak dit werk deden. Daar

KPMG heeft veel in automatisering geïnvesteerd, maar had moeite om voorop te lopen

heeft het nieuwe bedrijf geen last van. Naast autonome groei ziet Hoogerbrugge kansen voor overnames: veel accountantskantoren hebben eigenaren die uitkijken naar hun pensioen en die te weinig hebben geïnvesteerd in automatisering.

Dat KPMG heeft besloten de mkb-praktijk af te stoten is een proces van wikken en wegen geweest, zegt KPMG-bestuurder Marc Hogeboom. Het kantoor heeft de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in de automatisering, maar had toch moeite om voorop te lopen. 'KPMG is geen ICT-huis', zegt Hogeboom. 'De ontwikkelingen in dit deel van de markt gaan zo snel dat je toch al gauw weer achterloopt.' Daar komt nog bij dat de eisen die aan de controle worden gesteld de prijs van de overige dienstverlening opdrijven en vaak te hoog maken voor de kleine opdrachtgevers. KPMG is er niet in geslaagd het onderdeel winstgevend te maken. Doordat KPMG na de affaires van de afgelopen jaren zich bovendien wil toeleggen op controle, sloeg de balans uiteindelijk door naar verkoop.

Zo'n € 11 mln omzet, of 3% van de totale omzet van KPMG, en ongeveer 2000 klanten verhuizen daarmee naar het nieuwe bedrijf. Er is ook met accountantskantoren gesproken over de verkoop, zegt Hogeboom, maar die bleken met dezelfde problemen te zitten als KPMG. Vandaar dat het een ICT-bedrijf is geworden. Over de prijs doet noch Mastenbroek noch KPMG mededelingen. Maar Hogeboom bevestigt de veronderstelling dat Mastenbroek vanwege het gebrek aan winstgevendheid niet de hoofdprijs heeft betaald.

