

Frank Ponsioen van Grant Thornton:

'Bezuinig niet op marketing'

Bedrijven zijn in crisistijd geneigd te bezuinigen op marketing, maar dat moeten ze juist niet doen. 'Als je jezelf nu goed profileert, weten klanten jou als eerste te vinden als de markt weer aantrekt', betoogt Frank Ponsioen, registeraccountant en partner van Grant Thornton.

Grant Thornton, een accountancy- en adviesorganisatie, is dit jaar een samenwerkingsverband aangegaan met EVO. Leden van de verladersorganisatie kunnen bij de accountant (online) terecht met allerlei vragen over accountancy en fiscaliteit.

Frank Ponsioen, registeraccountant, partner en lid van de raad van bestuur van Grant Thornton, zegt over die samenwerking: 'We zijn in contact gekomen met EVO via een collega van ons kantoor in Gouda. Als accountantsorganisatie ben je altijd op zoek naar mogelijkheden om je dienstverlening uit te breiden. EVO heeft een groot ledenbestand. Dit is een goede manier voor ons om de markt verder te bedienen. Maar volgens Ponsioen is de verladersorganisatie vooral een aantrekkelijke partner omdat het ledenbestand overeenkomt met de doelgroep van het accountantskantoor. Grant Thornton richt zich op het midden- en kleinbedrijf: 85 procent van de klanten is directeur-grootheidhouder binnen het mkb. Ponsioen: 'Die focus is van oudsher gegroeid. De grondlegger van ons bedrijf is in de jaren zestig een accountantsbureau gestart. Hij richtte zich op de lokale bedrijvigheid en die bestaat vooral uit midden- en kleinbedrijven.'

Scheiding

Die focus op het mkb heeft gevolgen voor de dienstverlening. Grote bedrijven hebben de verplichting een scheiding aan te brengen tussen de accountant die de jaarrekening controleert (van oudsher de kerntaak van een accountant), en de adviseur op financieel en administratief vlak. Voor het midden- en kleinbedrijf geldt dat niet. Ponsioen: 'Zij hebben het liefst één aanspreekpunt. Daarvoor zijn wij geïnteresseerd. Wij willen cliënten graag een fullservice concept aanbieden. Dat bestaat uit financiële, fiscale en bedrijfsjuridische dienstverlening.'

Grant Thornton doet geregeld marktonderzoek.

Uit de meest recente editie blijkt dat bedrijven in het mkb de administratieve lastendruk als belangrijkste obstakel ervaren in de bedrijfsvoering. De landelijke overheid heeft zich weliswaar ten doel gesteld de regeldruk met 25 procent te verminderen, maar ondernemers lijken er nog niet veel van te merken. De registeraccountant: 'De ene regel wordt opgeheven, maar er komt een andere voor in de plaats. Het wordt nog steeds als de grootste belemmerende factor ervaren.'

Een ander knelpunt waarmee bedrijven kampen, is de kredietverstrekking door banken. Die is iets verbeterd nu de crisis in de financiële wereld zijn hoogtepunt heeft gehad. Banken geven wel weer kredieten, maar tegen scherpere voorwaarden en hogere tarieven. De onderzochte bedrijven noemen het gebrek aan orders op dit moment eveneens zorgwekkend. 'De economische crisis is nog niet voorbij', aldus Ponsioen.

Ondernemers ervaren het verwerven van goed personeel ook als problematisch. Op zich is dat opmerkelijk gezien de stijgende werkloosheid. Ponsioen: 'Je zou verwachten dat dit in deze tijd geen enkel probleem is. Blijkbaar is het toch moeilijk om de juiste persoon op de juiste plek te krijgen.'

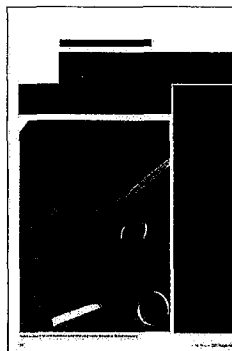
Tegenslag

Ponsioen onderscheidt in het midden- en klein-

bedrijf in tijden van economische tegenslag drie groepen. 'De eerste blijft het ondanks de crisis toch goed doen. Die heeft in het verleden zijn strategie op de juiste manier ingericht. Hij levert iets waaraan voldoende vraag blijft. Een tweede groep heeft het heel moeilijk. Die moet reorganiseren, een deel van het personeel afstoten of misschien zelfs het bedrijf op een heel andere koers zetten. Ten derde is er een grote groep die bezig is met consolideren. Zij komen wel door de crisis heen, dankzij de grote buffer die zij hebben opgebouwd in het verleden. Bij hen is kostenbeheersing erg belangrijk.'

Dat verschil in die drie groepen vraagt van de accountants een specifieke benadering. 'Wij denken dat we daar goed op kunnen inspelen. We hebben specialisten in huis die kunnen adviseren bij reorganisaties of overnames. Ook hebben we mensen die ervaren zijn in de omgang met banken. Zij weten hoe banken werken en hoe bedrijven de relatie met financiële instellingen zo optimaal mogelijk kunnen benutten. In deze tijden is het belangrijk dat je dergelijke expertise in huis hebt.'

De crisis gaat natuurlijk ook niet aan de accountants zelf voorbij. Zij adviseren hun cliënten goed te letten op kosten en daar ontsnappen ze dan zelf ook niet aan. Het komt voor dat financiële adviseurs dezelfde kwaliteit tegen een lagere prijs moeten leveren. Ook moeten de dienstverleners meer moeite doen om cliënten te acquireren. Toch is enige nuancering hier op zijn plaats volgens het bestuurslid van Grant Thornton. 'In de wereld van het mkb switchen ondernemers niet zo snel van accountant. Vaak is er een jarenlange vertrouwensrelatie opgebouwd en die verbreekt je niet gemakkelijk.'



Boekhoudschandalen

De accountancysector heeft zelf een decennium geleden de ergste crisis in haar bestaan meegemaakt. De boekhoudschandalen bij onder meer Ahold en Enron deden het imago van de bedrijfstak geen goed.

Het had ook strengere wetgeving tot gevolg. In 2007 is de Wet Toezicht Accountantsorganisaties in werking getreden. Sindsdien hebben accountancykantoren die wettelijke controles van jaarrekeningen willen uitvoeren, een vergunning nodig. De Autoriteit Financiële Markten geeft deze af.

Accountants moeten nu aan strengere eisen voldoen, verschillende procedures doorlopen en continu bewaken of ze nog aan de voorwaarden voldoen. Dat vergt van ondernemingen veel investeringen in onder meer automatisering en personeel. Kleine bedrijven vinden die stap vaak te groot en sluiten zich aan bij grotere kantoren. De sector heeft daardoor een proces van schaalvergroting doorgemaakt. Dat lijkt nu even stil te liggen door de economische recessie, maar Ponsioen verwacht dat deze trend zich later voortzet. In die zin is de situatie volgens Ponsioen vergelijkbaar met het reguliere mkb; daar is het momenteel ook relatief rustig op het vlak van fusies en schaalvergroting.

De partner in Grant Thornton heeft overigens nog een advies aan de ondernemers. 'In tijden dat het minder gaat, is kostenbeheersing belangrijk. Maar kijk ook goed waarmee je je geld verdient. Er is een neiging om te besparen op marketing, maar nu moet je daarin juist investeren. Als je zorgt dat je jezelf nu goed kunt profileren, weten ze jou als eerste te vinden als de markt weer aantrekt. Dan heb je een voorsprong op je concurrenten. Kijk dus heel goed waar de prioriteiten moeten liggen bij bezuinigingen.'

KARIN KOSMEIJER

Samenwerking

EVO heeft sinds 1 januari af en toe een samenwerkingsverband met Grant Thornton. Leden kunnen gratis gebruikmaken van een online helpdesk. Daar kunnen ze allerlei vragen over accountancy en fiscaliteit voorleggen aan de adviesorganisatie. Het gaat om zaken als belastingen, financieel, bedrijfsopvolging, reorganisaties en personeelsproblemen. Bedrijven krijgen binnen 24 uur een antwoord. Als een vraag een uitgebreider advies vereist, kan daarvan wel kosten voortvloeien. Die worden vooral met de cliënt afgestemd. Voor EVO-leden geldt daarbij een vergoedingslimiet. Ook biedt Grant Thornton diensten op het gebied van boekhouding. De organisatie heeft voor EVO-leden een online applicatie waarmee bedrijven zelf hun financieel en administratief kunnen bijhouden. Ze krijgen daarbij ondersteuning van deskundigen, voor meer informatie: www.evomagazine.nl

Grant Thornton

Grant Thornton is een wereldwijd accountancy- en adviesbureau. In de Randstad heeft de onderneming acht vestigingen. Het hoofdkantoor bevindt zich in Alphen aan den Rijn. In de acht vestigingen werken zo'n vijftiendertig mensen. Grant Thornton heeft 31 partners. CP Nieuwland is een van de Grant Thornton International. Deze is actief in 110 landen met ruim dertigduizend werknemers.



Frank Ponsioen.