



DOOR: HENK POKER

“DIT IS DE BESTE KEUZE DIE IK KON MAKEN”

STEEDS MEER ZELFSTANDIGE BOEKHOUDERS

Uit cijfers van het CBS blijkt dat in de administratieve beroepen vooral veel startende boekhouders aan de slag gaan. Opvallend, omdat er toch ook voldoende vacatures openstaan. Niet voor niets ziet het UWV binnen de accountancy- en administratiebranche kansrijke beroepen en spreekt zij van een overspannen situatie, die het voor werkgevers lastig maakt om nieuwe medewerkers aan te trekken. >>

“ÉÉN VAN DE BELANGRIJKSTE REDENEN VOOR ZELFSTANDIGHEID IS DAT IK VOOR DE ONDERNEMER NU NÓG MEER VAN TOEGEVOEGDE WAARDE KAN ZIJN”

» Dat was vóór corona al zo en is ook nu nog steeds aan de orde,” zegt Suzanne IJzerman, adviseur arbeidsmarktinformatie bij het UWV. Een duidelijke oorzaak daarvoor durft ze niet te geven. “We doen geen onderzoek naar de oorzaken waardoor beroepen kansrijk zijn. Uiteindelijk is het een optelsom van enerzijds wat de markt vraagt en anderzijds wat er aan aanbod is van werkenden, nieuwkomers (afgestudeerde jongeren en/of zij-instromers) en mensen die de arbeidsmarkt verlaten, bijvoorbeeld vanwege pensioen.”

“Wat we wel zien, is dat er met name op mbo-niveau (ruim) voldoende kandidaten zijn voor administratieve beroepen als secretariaat medewerker, secretaresse en receptionist. Maar er is juist vraag naar administratieve beroepen op hoger niveau zoals bijvoorbeeld salarisadministrateurs, accountants, controllers, belasting- en hypotheekadviseurs en beleidsmedewerkers.” Bijscholen is wellicht een mogelijkheid om een deel van de tekorten op te lossen, zeker omdat er veelal mensen op hbo- of wo-niveau worden gevraagd.

EEN EIGEN KANTOOR

Wat drijft de nieuwe starters, waarom kiezen ze voor het onzekere zelfstandige bestaan? We vroegen het twee aspirant-leden van NOAB, te weten Joeri van Os van ADMOS en Matei Kaplan van Focus Belastingadvies.

Een baan bij een bedrijf behorend tot de Big Four, een auto van de zaak, een goed salaris, veel

vakantiedagen en redelijk constante werkuren; toch koos Matei Kaplan ervoor een eigen kantoor te beginnen. In juni van dit jaar begon hij, na een lange tijd van voorbereiding, zijn eigen kantoor in het Overijsselse Hengelo, Focus Belastingadvies. “Ik heb in de loop van de jaren een groot netwerk opgebouwd en er bereikten mij steeds meer vragen of ik een eigen kantoor wilde beginnen. Veel klanten waren namelijk wel tevreden over mijn dienstverlening, maar niet over het tarief dat ze daarvoor moesten betalen. En hoewel ik het een moeilijke stap vond, besloot ik uiteindelijk voor een eigen kantoor te kiezen.”

Wat hij de eerste maanden sowieso heeft gemerkt, is dat een eigen kantoor veel meer tijd kost dan een reguliere baan. “Dat vind ik niet erg, zeker niet omdat ik nog in de opstartfase zit. Dus ja, het is zo af en toe tot laat in de avond doorwerken, maar dat hoort er nu nog bij.” Wat Matei momenteel ook opvalt is dat er veel eenmanszaken bijkomen, waaronder boekhoudkantoren. “Dat merk ik onder andere aan het feit dat de gemiddelde boekhouder snel geneigd is een fiscaal adviseur op te zoeken, er zijn inmiddels verschillende trajecten bij mij neergelegd.”

ONTWIKKELINGEN

Hij is het eens met de constatering dat het voor een éénpitter lastig is om alle ontwikkelingen in de markt bij te houden. “Toch denk ik dat ik dat redelijk goed heb ondervangen, omdat ik samenwerk met een accountantskantoor. We hebben regelmatig technisch overleg, waarbij zij de accountancy-aspecten inbrengen en ik de fiscale ontwikkelingen.”

Hoewel Matei het goed had bij zijn laatste werkgever, koos hij toch voor het bestaan als zelfstandige. “Eén van de belangrijkste redenen voor zelfstandigheid is dat ik voor de ondernemer nu nóg meer van toegevoegde waarde kan zijn. Ik moet eerlijkheidshalve ook bekennen dat het vanuit financieel oogpunt aantrekkelijk is om deze stap te maken, dat komt met name dankzij het fiscaal advieswerk. Daarnaast is de vrijheid die ik nu ervaar een belangrijke drijfveer. Kortom, het bevalt me heel goed, dit is de beste keuze die ik heb kunnen maken.”

ACTIEF IN CONTACT

Vijf jaar was Joeri van Os uit Veldhoven bezig met de voorbereiding van een eigen kantoor. Een overname van zijn laatste werkgever zorgde ervoor dat hij iets sneller dan gepland de wereld van de zelfstandigen binnenstapte. Zijn drijfveer? “Ik vind dat alle ondernemers actieve begeleiding en coaching verdienen, reactief werken past daar gewoon niet bij.” Zijn cliënten krijgen allemaal een toekomstplan en een bijbehorend coachingtraject, zo kunnen de meeste vraagstukken opgelost of voorbereid worden voordat ze gaan spelen. “Om dit te kunnen doen moet ik mijn cliënten goed kennen en actief in contact blijven.” Dat kan alleen, zo is de overtuiging van Joeri, wanneer de cliënt zo goed als live inzicht heeft en weet wat de vervolgstappen van het plan zijn. “Vooruitgang door inzicht, toch?”

SPECIALISTEN

Op eigen benen staan, of je nu een korte of lange voorbereidingstijd hebt gehad, is spannend. “Klopt, de drempel is hoog. Je hebt altijd wel een reden

om het niet te doen, maar uiteindelijk moet je het gewoon doen. De eerste maanden geven al zoveel energie.”

Hoewel Joeri nu als éénpitter door het leven gaat, kan hij terugvallen op een aantal specialisten. “Op momenten dat het nodig is kan ik die invliegen. Zij zijn dan ook actief onderdeel van het coachingtraject. Je kunt nooit overal alles van weten en de cliënt zo goed mogelijk begeleiden en adviseren staat voorop.”

“DE DREMPEL IS HOOG. JE HEBT
ALTIJD WEL EEN REDEN OM HET
NIET TE DOEN, MAAR UITEINDELIJK
MOET JE HET GEWOON DOEN”

Zijn er ook nadelen aan het bestaan van zelfstandig kantoorhouder? “Het up-to-date blijven in vaktechniek en andere ontwikkelingen die invloed hebben op de branche is lastig. Daarom heb ik me bewust aangesloten bij NOAB. Het willen verkrijgen van die kwaliteitsstempel dwingt mij indirect ook om mijn interne zaken op orde te hebben. De samenwerking met andere kantoren, via NOAB, zie ik ook als een toegevoegde waarde. Uiteindelijk wil ik een formule uitbouwen die, zonder mij aan het roer, toepasbaar en succesvol in andere steden moet zijn. Maar dat is écht lange termijn. Met ADMOS wil ik een merk neerzetten.” □