

# Uw kantoor als pensioen

Voor veel kantooreigenaren vormt de waarde van hun kantoor of klantenportefeuille een substantieel onderdeel van hun oudedagsvoorziening. Voor anderen ligt dat anders. Dit artikel belicht de waarde van uw kantoor of klantenportefeuille vanuit pensioenperspectief. Dus in termen van premie, rendement, jaaroverzicht en opgebouwde rechten.

Door: mr. Roel Mariën en Stephan Burg AA

Naast de in de aanhef genoemde eigenaren die de waarde van hun kantoor of portefeuille betrekken in hun pensioenverhaal, zijn er ook eigenaren die helemaal niet willen, of kunnen, stoppen met werken. Hun reële perspectief is een geleidelijke afname van de portefeuille door natuurlijk verloop. Weer anderen sparen al jaren welbewust buiten kantoor voor hun oude dag. Voor hen is een eventuele opbrengst van het kantoor of de klantenportefeuille slechts een vraag van meer of minder slagroom op de taart. Deze laatste categorie is niet zo groot.

## Premieverloop

Veel starters in de accountancy investeren de eerste vijftien tot twintig jaar stevig in de opbouw van een mooie klantenportefeuille. Deze 'premie', een investering van de eigenaar in acquisitie en verkoop, heeft de vorm van tijd en geld. Na verloop van tijd ontstaat er een natuurlijk proces waarbij bestaande relaties als ambassadeurs optreden. De premie gaat dan flink dalen. We zien vervolgens dat het kantoor in zijn levenscyclus een stabilisatiepunt bereikt.

## 'Soms is de opbrengst slechts een vraag van meer of minder slagroom op de taart'

De eigenaar heeft een portefeuille opgebouwd die overeenstemt met wat hij wil en kan beheersen, naast de bijdrage die hij zelf wil blijven leveren aan de productie. De premie daalt in deze fase naar (bijna) nul. Dat antwoord geven de meeste kantooreigenaren van 55+ ons als we ze vragen naar hun marketing- en acquisitiebudget. Nul of bijna nul.

## Rendement

Uw premie, tijd en geld besteed aan de opbouw van uw kan-

toor, heeft een prima rendement. In de accountancy zijn de omzetten vrij stabiel. De laatste Benchmark Kantoorcijfers laat weer een stijging zien. Maar het gaat nu even niet over het jaarrendement uit uw kantoor. We doelen op het verloop van de waarde van uw kantoor of klantenportefeuille. Denk aan een extern belegde pensioenpremie. Wat doen die beleggingen? Dus wat 'doet' een kantoor of een portefeuille tegenwoordig? Is dat meer of minder dan vijf of tien jaar geleden? En vooral: wat is het verwachte waardeverloop naar de toekomst toe? In de jaren waarin u deze waarde denkt te gaan verzilveren? En hoe kunt u deze waarde positief beïnvloeden? Laten we eens beginnen bij de opgebouwde waarde.



Fotografie Marieke van Gemert

Stephan Burg

## Uw pensioenoverzicht

Iedere werknemer krijgt jaarlijks een uniform pensioenoverzicht bij zijn huidige werkgever. Dat is sinds 2008 wettelijk verplicht. In het pensioenoverzicht zijn de opgebouwde pensioenaanspraken en te bereiken aanspraken (prognose) opgenomen. Als kantooreigenaar bent u deelnemer en uitvoerder van uw eigen kantoorwaarde-pensioenregeling. Er is geen enkele wettelijke verplichting om uzelf (of uw partner) te informeren over de opgebouwde waarde en een prognose van de te bereiken aanspraken. Als voor u de waarde van uw kantoor een kwestie van meer of minder slagroom is, dan geven we onmiddellijk toe dat een tussentijds overzicht van de (verwachte) hoeveelheid slagroom vrij zinloos is. Daar zit u niet op te wachten. U gaat er toch niet op sturen. U hebt het niet nodig. Andere kantooreigenaren zouden er volgens ons goed aan doen wel periodiek een overzicht te laten maken van hun kantoorwaarde-pensioen. Zij kunnen dan bepalen of het rendement op hun (in het verleden geïnvesteerde) premie toe- of afneemt en voldoende is voor hun gestelde pensioendoelen binnen een gekozen handelingsperspectief. Zo niet, dan kunnen ze besluiten om hun premie te verhogen.

## Premieverhoging?

De bank- en obligatierente is al enige jaren laag. Als dat struc-



Roel Mariën

turele vormen aanneemt, betekent dat simpelweg meer premie en/of minder pensioen. Helaas is ook in de waardering van kantoren en klantenportefeuilles niet een structureel stijgende lijn te zien. Er is geen heel actief speelveld van concurrerende kopers. Al zien we wel bewegingen op dit vlak. Daar komt bij dat de waardebepalende factoren al enige jaren aan verandering onderhevig zijn. Factoren als adequate online bereikbaarheid, digitale dossiervorming en autorisaties, maar ook actieve communicatie met klanten spelen bij de waardering een steeds grotere rol.

## ‘De waardebepalende factoren zijn al enige jaren aan verandering onderhevig’

Dus, ja, premieverhoging is nodig, tenzij uw kantoorwaarde-pensioenoverzicht anders uitwijst. Dit betekent dat u weer net als vroeger tijd en geld gaat vrijmaken voor marketing en acquisitie. Dat gaat nu anders dan in het verleden. Bovendien speelt investering in digitalisering een veel grotere rol. Maar een strategie waarin u actief en goed doordacht uw bestaande klantenbasis gaat inzetten, kan zeer succesvol zijn. En dat tegen relatief lage kosten. Combinaties met inzet van social media liggen voor de hand. Het zijn slechts mogelijke ingrediënten voor uw nieuwe marketingplan.

## Advies

Stel u zelf en uw partner de vraag of de opbrengst van uw kantoor een serieuze bijdrage moet vormen aan uw oudedagsvoorziening. Als het antwoord ‘ja’ is, laat dan op korte termijn een deskundige een inschatting van die opbrengst maken. Die waardering kan u en uw partner mee- of tegenvallen. Als de waarde tegenvalt, zult u uw premie weer moeten verhogen in de vorm van serieuze investeringen van tijd en geld in digitalisering, marketing en acquisitie. Als u dat planmatig aanpakt, stijgt uw kantoorwaarde-pensioen. Laat vervolgens na een jaar of twee checken of dat ook het geval is. Zo bereidt u zichzelf en uw partner voor op een plezierige oude dag.

*Mr. Roel Mariën en J.F.H. (Stephan) Burg AA zijn verbonden aan ConnAcct.nl*