

Bezuinigende gemeenten en bedrijven kopen controle scherper in

Prijzen

De jaarrekening controleren voor de halve prijs? Het komt voor. Volgens veel accountants lijdt de kwaliteit van de controle er niet onder, omdat zij efficiënter werken en eventueel noodzakelijke extra uren toch besteden, ook al worden ze niet betaald. Anderen plaatsen kanttekeningen.

LEX VAN ALMELO



lag

"Wij willen u graag als klant houden, zei Ernst & Young tegen ons." En dat verklaart volgens controller Wouter Stigter van de gemeente Haarlem dat deze accountant bereid blijkt dezelfde kwaliteit voor een lagere prijs te leveren. Het valt volgens Stigter "niet te ontkennen" dat er een prijzenslag gaande is op de markt van gemeenten. Een

woordvoerder van de Vereniging van Nederlandse Gemeenten valt hem daarin bij. Gemeenten moeten sterk bezuinigen en tegelijkertijd ook verantwoording gaan afleggen over de rechtmatigheid van hun uitgaven. Daardoor is de markt van de gemeentelijke accountantscontrole flink in beweging. Er zijn nogal wat gemeenten die hun inkoopbeleid 'professionaliseren'. Bij de grote gemeenten, met meer dan honderdduizend inwoners, dwingen de Europese aanbestedingsregels daartoe als het om grotere opdrachten gaat. Maar ook kleinere gemeenten kunnen flink op de kosten besparen door scherper in te kopen. Daarbij zijn ook de kosten van de verplichte accountantscontrole in het vizier gekomen.

Scherpst van de snede

Deloitte haalde ooit met VB Accountants - de nazaten van de gemeentelijke verificatiebureaus - veel gemeenten als klant binnen. Het kantoor heeft naar eigen zeg-

gen zowel bij kleinere als grotere gemeenten het grootste marktaandeel. Ernst & Young is een goede tweede en bij de tenders die gemeenten uitschrijven, bestrijden deze twee kantoren elkaar vaak op het scherpst van de snede in de finale, omdat zij hun marktaandeel graag willen behouden. Dus niet met het oog op speciale controle- of adviesopdrachten, laat Deloitte nadrukkelijk weten.

Hoe dan ook, dankzij de concurrentiestrijd hoeft de gemeente Haarlem haar huisaccountant geen € 200.000 te betalen voor de controle van de jaarrekening, maar slechts € 100.000.

Prijs weegt zwaar

Het 'beste resultaat voor de beste prijs' is het motto van het Haarlemse inkoopbeleid. Bij de aanbesteding lagen de prijzen van PricewaterhouseCoopers en KPMG dicht bij elkaar in de buurt. Die van Ernst & Young en Deloitte ook. Alleen, zegt Wouter Stigter, KPMG en PricewaterhouseCoopers waren wel duidelijk duurder. "Wij hebben uiteindelijk ►



FOTO: ZEPH IMAGES

gekozen voor het economisch meest voordelige aanbod. De prijs was voor ons een zwaarwegend onderwerp, maar we hebben ook naar de kwaliteit gekeken. Ernst & Young heeft beter begrepen wat wij willen.”

De accountant heeft een contract voor vijf jaar, met de mogelijkheid de overeenkomst twee keer een jaar te verlengen.

Stigter zegt desgevraagd zeker te weten dat voor de lagere prijs dezelfde voorwaarden gelden als onder het oude contract.

Efficiënt werken

Deloitte vindt het goed dat ‘tussen accountants een levendige concurrentie bestaat’. Concurrentie houdt accountantskantoren scherp, zodat zij efficiënt werken en daardoor de accountantskosten beperken. Bovendien is het een prikkel om ‘topkwaliteit’ te leveren bij de accountantscontrole. “Prijsdumping die bekniibelen op kwaliteit tot gevolg heeft, moet echter worden verworpen”, zegt woordvoester Wilma Bontes-Houweling.

BDO, KPMG, Mazars

Wat merken de kantoren van de prijsconcurrentie? Doen zij er aan mee? En wat doen zij bij klachten over de tarieven?

“Concurrentie is van alle tijden, maar ik heb het gevoel dat die de afgelopen twee jaar is verscherpt. Opdrachtgevers vragen nadrukkelijk meer offertes en vergelijken die scherper”, zegt Martin van Roekel van BDO. “Wij hebben - omdat onze tariefstelling lager is - veel minder reden en ook minder speelruimte voor een prijzenslag.” Om een positie in bepaalde marktsegmenten te veroveren of te versterken wil hij eventueel wel iets scherper offeren en incidenteel tien tot vijftien procent van de prijs afdoen. Of wat inefficiëntie bij de controle voor eigen rekening nemen. Maar structureel werken onder de kosten, daar begint hij niet aan. Gert van Essen van KPMG vindt het ‘evident’ dat klanten scherp letten op prijzen. “Maar wij doen absoluut niet mee aan dumping, dat kunnen wij ons niet veroorloven. Cliënten kiezen ons vanwege de persoonlijke factor, onze ervaring of ons internationale netwerk. Als een klant alleen maar let op de prijs, komt hij niet bij ons. Wij hebben wel eens discussies over de offerte of declaratie. Maar in het algemeen is het uitermate goed uit te leggen dat de nieuwe regelgeving leidt tot hogere kosten.”

Jos van Huut van Mazars: “Door die regelgeving investeren opdrachtgevers in interne controle, waardoor de accountantscontrole goedkoper wordt. Maar per saldo is de klant wel meer kwijt. Je moet het zo brengen dat de klant de toegevoegde waarde ziet: accountants moeten meer aandacht besteden aan de risico’s, maar bieden de opdrachtgever daardoor meer zekerheid over de vraag: ben ik wel *in control*?”



Jos van Huut (Mazars):

‘Je ziet de laatste tijd een tendens dat klanten bij een aanbesteding de hoogste en de laagste aanbieder laten afvallen.’

Gert van Essen (KPMG):

‘Je moet altijd een open end houden in je offerte om je vrij te kunnen voelen bij de uitvoering van de controle.’

Twente

De prijzenslag beperkt zich niet tot Haarlem. In Twente betaalden Enschede, Almelo, Hengelo en Borne tot voor kort in totaal € 400.000 aan hun accountant. In Almelo en Hengelo was dat Deloitte, in Enschede en Borne Ernst & Young. De gemeenten waren niet ontevreden over hun accountants, maar gingen op jacht naar ‘schaalvoordelen’. De gezamenlijke inkoop van controlediensten leidde tot offertes van Ernst & Young, Deloitte en PricewaterhouseCoopers. Gezien het programma van eisen, waarin de prijs een prominente rol speelt, kwam Ernst & Young als aantrekkelijkste uit de bus.

‘Slap in de lucht’

Volgens registeraccountant Anne Offereins van de afdeling Financiën van de gemeente Enschede zijn de vier gemeenten, die gezamenlijk optreden als Netwerkstad Twente, nu duidelijk voordeliger uit dan op individuele basis. Offereins: “Ernst & Young was er veel aan gelegen om in ieder geval Enschede als cliënt te behouden. Mede door de invoering van een nieuw financieel systeem en een bijzondere relatiekorting heeft Enschede minstens dertig procent op de accountantskosten kunnen besparen.”

Hoeveel de andere gemeenten precies hebben bespaard, weet Offereins niet. Wel weet hij dat de € 250.000 voor vier gemeenten, waarover Het Financieele Dagblad repte, ‘een slag in de lucht’ is.

Berk, GIBO, AccoN, De Jong & Laan

Berk verbaast zich er soms over dat de grote vier bij een aanbesteding goedkoper blijken, maar zegt zelf niet mee te doen aan de prijzenslag. "Wij doen alleen aan accountancy en belastingadvies, zodat overige opdrachten ons geen ruimte bieden in de tarieven. Wij investeren wel in efficiency en kunnen, dankzij ons internationale netwerk, tegen zeer concurrerende tarieven adviezen geven over de regels van de Sarbanes-Oxley Act", zegt bestuursvoorzitter Michel de Graaf.

Ook de **GIBO Groep** doet niet mee aan de prijzenslag. Aangezien de aandelen van de onderneming in handen zijn van een stichting, kent GIBO, volgens adjunct-directeur Wim Schippers, geen vennoten die de druk voelen om de omzet op te voeren. "Omdat wij een goed gevulde portefeuille met samenstellingsopdrachten hebben, zijn wij niet afhankelijk van controleopdrachten. Onze cliënten kiezen ons niet à priori op grond van de prijs, maar eerder omdat ze verwachten dat een organisatie die op coöperatieve leest is geschoeid andere nuances legt in de dienstverlening."

AccoN wordt volgens vaktechnisch directeur Edwin Verhoeven door ondernemingen uit het midden- en kleinbedrijf gekozen, omdat het kantoor uitgaat van het belang van de ondernemers. "Het gaat in negen van de tien gevallen om een fatsoenlijke prijs en de *personal touch*. Wij willen onszelf niet als prijsvechter in de markt zetten en zaten onlangs bij een aanbesteding hoger dan de grote vier. Toch hebben wij de opdracht gekregen."

De Jong & Laan is een van de weinige kantoren buiten de grote vier die zich begeven op de markt van de gemeenten. Bestuursvoorzitter Ebo Roek: "Wij doen daar relatief weinig controleopdrachten, maar brengen met name advies uit aan onderdelen van gemeenten, zoals een theater, gemeente-archief of zwembad. Wij merken dat gemeenten daarvoor graag bij ons komen. Dat kan het effect zijn van onze tarieven, die lager zijn dan die van big four. Maar ook van de wens om controle en advies te scheiden of van de invoering van het dualisme. Dat houdt bijvoorbeeld in dat de gemeenteraad een eigen onderzoek kan instellen."

Tenten

Accountantskantoren treffen elkaar niet alleen bij gemeentelijke aanbestedingen. Ook De Boer Tenten zette een aantal offertes naast elkaar (Ernst & Young, Deloitte, PricewaterhouseCoopers en BDO). Ernst & Young presenteerde de middelgrote multinational over 2003 nog een controlenota van € 225.000. Nadat cfo René Pit de financiële administratie flink had gemoderniseerd en gestroomlijnd, zakte deze prijs voor 2004 naar € 160.000. Dat de offertes nog lager uitvielen voor 2005 was dan ook logisch. Deloitte en Ernst & Young kwamen bij de offerteronde aanvankelijk uit op ongeveer € 130.000. Deloitte bleek vervolgens bereid de eerste twee jaar nog eens een extra korting van € 30.000 te geven en kwam daarmee uit op € 100.000. René Pit voegt eraan toe dat hij niet alleen naar de prijs heeft gekeken, maar naar de totale aanpak van de kantoren. De aanpak die Deloitte voorstelde kwam 'zeer internationaal georiënteerd en effectief' over. Ernst & Young-woordvoerder Cees Siermann vindt dan ook dat je in dit geval moeilijk kunt spreken van een prijzenslag.

Intermediair

Pit liet zich, net als de vier Twentse gemeenten, bijstaan door Alfa Delta Compendium. Dit bureau is volgens Pit geen 'prijnsbreker' maar een 'intermediair'. Het voordeel van een intermediair is dat deze gemakkelijker lastige vragen kan stellen. "Je moet nog verder met de betrokken accountant en dan heb je niets aan een verstoorde verhouding."

Alfa Delta Compendium adviseert volgens directeur Gert Baars instanties en bedrijven die meer inzicht willen krijgen in de kosten van de accountant. "De mensen die ik spreek zijn *fed up*, omdat de nota's niet transparant zijn." Baars vertrok in 1996 als partner bij PricewaterhouseCoopers. Vorig jaar hielp hij een onderneming bij haar zoektocht naar een nieuwe accountant. Dat leverde zoveel besparingen op, dat Baars er een product van heeft gemaakt: *professional services procurement*.

'Lucht in declaraties'

"Met name de grotere bedrijven in het midden- en kleinbedrijf zien accountantscontrole als een standaardproduct", aldus Baars. "Op grond van mijn ervaring weet ik dat er doorgaans tussen de meeste ondernemingen in een branche geen grote verschillen zijn bij controles. Maar zodra zich iets bijzonders voordoet, gaat de meter lopen." ▶



Gert Baars (Alfa Delta Compendium): 'De mensen die ik spreek zijn *fed up*, omdat de nota's niet transparant zijn.'

Caren Schelleman (Universiteit Maastricht): 'De accountants beknibben niet op het aantal uren, maar berekenen niet alle uren door.'

Offreren onder de kostprijs: mag het, moet het mogen?

Een lagere offerte betekent natuurlijk niet per se een 'magerder' controle(budget). Een kantoor kan genoeg nemen met een lagere opbrengst en eventuele tekorten uit andere activiteiten bijspijkeren; zogenoemde kruissubsidiëring. Maar mag het?

"Ja, mits ...", zegt André Bindenga, oud-voorzitter van het NIVRA en tegenwoordig lid van de raad van toezicht van de Autoriteit Financiële Markten. "Als iemand bereid is goede kwaliteit te leveren voor weinig geld, en de werkzaamheden verricht die nodig zijn voor een goede controle, dan mag dat." De verschillende interne en externe toezichthouders - in 2006 komt de Autoriteit Financiële Markten erbij en in 2007 de PCAOB - houden dat volgens hem voldoende in de gaten.

Over de vraag of het 'moet mogen' lopen de meningen echter sterk uiteen. Begin dit jaar liet het NIVRA op zijn website accountants, studenten en anderen stemmen over de vraag of een kantoor zijn diensten onder de kostprijs mag aanbieden en het controlebudget vanuit andere kantooronderdelen mag aanvullen tot het vereiste niveau. Een overgrote meerderheid (145) vond van niet, een kleine minderheid (34) van wel (zie 'de Accountant', april 2005, pagina 52).

Medio 2005 had Alfa Delta Compendium vijftien organisaties aan een nieuw accountantscontract geholpen. Acht aanbestedingsprocedures liepen nog. Volgens Baars komt het wel vaker voor dat accountants hun nota halveren. Niet alleen voor gemeenten maar ook

Geen kwaliteitsverlies

Lucht uit de declaraties halen door efficiënter werken, is een loffelijk streven. Maar wie te lang doorpompt, loopt het risico de kwaliteit eruit te zuigen. Zet felle prijsconcurrentie de kwaliteit onder druk?



Michel de Graaf (Berk): 'Wij doen alleen accountancy en belastingadvies, zodat overige opdrachten ons geen ruimte bieden in de tarieven.'

Arie Hak (SRA): 'Onbetaalde uren maken, vind ik onaanvaardbaar.'

'Differentiële kosten'

Wanneer de huidige accountant € 20.000 in rekening brengt voor de controle, dit een adequaat bedrag blijkt, maar een collega-kantoor een offerte uitbrengt voor € 10.000, dan zou je op het eerste gezicht zeggen dat dit indruist tegen de onafhankelijkheidsvoorschriften (zie *GBA-kader*). Vaktechnicus Anton Dieleman van Mazars brengt daarbij echter twee nuanceringen aan. De kosten om iemand in te werken mogen wel vanuit een centraal budget worden gedekt, evenals de 'algemene uren' die een kantoor nodig heeft om in een nieuwe branche cliënten te gaan bedienen.

Frans van Schaik, hoogleraar management accounting aan de Universiteit van Tilburg en *national technical director* bij Deloitte, pakte het vraagstuk van de toereikende vergoeding voor de jaarrekeningcontrole twee jaar geleden al bij de kop in *MAB* (juni 2003). Volgens hem zijn de onafhankelijkheidsvoorschriften van NIVRA en NOVAA strenger dan de regels van bijvoorbeeld de IFAC, ICAEW en de SEC, die *low balling* niet verbieden. Van Schaik komt tot de conclusie dat accountants geen *audit fee* in rekening mogen brengen die beneden de 'differentiële kosten' ligt. Dat zijn de kosten die de accountant maakt bij het uitvoeren van de controleopdracht, minus de kosten die het kantoor zou maken als het de opdracht *niet* zou uitvoeren. In deze zienswijze mogen accountants een korting geven om leegloop in het laagseizoen te bestrijden. Accountants mogen volgens Van Schaik echter nooit door de bodem van de differentiële kosten heen zakken. Zij moeten daarom meerwerk in rekening (kunnen) brengen wanneer die differentiële kosten hoger blijken dan het vaste bedrag dat is afgesproken.

Nadat in de jaren negentig ook al een prijzenslag woedde, stelde Caren Schelleman een onderzoek in naar *the pricing and production of audit services*. Het onderzoek mondde in 2003 uit in een gelijknamig proefschrift. Op basis van de gegevens van een groot accountantskantoor concludeerde de aan de Universiteit Maastricht verbonden onderzoekster dat de bodem is bereikt: controleopdrachten kunnen niet *nóg* efficiënter worden uitgevoerd en losse controleopdrachten leveren doorgaans verlies op.

GBA en Nadere voorschriften inzake onafhankelijkheid

Volgens artikel 34 van de *Gedrags- en beroepsregels accountants* (GBA) moet de accountant 'zijn honorarium vast (...) stellen met inachtneming van de aard en omvang van de verrichte werkzaamheden'. En volgens paragraaf 3.3.4 van de *Nadere voorschriften inzake onafhankelijkheid* moet de accountant kunnen aantonen dat de vergoeding voor een *assurance-opdracht* 'toereikend is om voldoende tijd en gekwalificeerd personeel vrij te maken voor de uit te voeren taak en om vaktechnische richtlijnen en kwaliteitswaarborgen in acht te nemen'. Volgens dit voorschrift moet de accountant ook kunnen aantonen dat hij voor deze opdracht evenveel middelen vrijmaakt als hij zou doen voor vergelijkbare werkzaamheden. Verder moet hij kunnen bewijzen dat de gedeclareerde vergoeding redelijk is, 'met name indien deze aanzienlijk lager is dan het bedrag dat door een voorganger in rekening is gebracht of de bedragen van offertes van andere firma's voor dezelfde opdracht'. Ten slotte moet de accountant duidelijk kunnen maken dat zijn vergoeding niet afhankelijk is van andere diensten die hij verwacht te leveren en dat de cliënt niet is 'misleid ten aanzien van de basis waarop toekomstige vergoedingen worden berekend'.

Het verlies leek echter niet ten koste te gaan van de kwaliteit. Want als volgens de controlerende accountants bijvoorbeeld het risico bestond dat de cliënt de winst stuurde, staken zij meer tijd in de controle, zonder die extra werkzaamheden in rekening te brengen.

Rug recht

Schellema: "Ik heb een steekproef genomen bij beursgenoteerde en niet-beursgenoteerde bedrijven. De accountants beknibbelden niet op het aantal uren, maar berekenden niet alle uren door. Wat dat betreft had de kwaliteit niet te lijden onder de scherpe prijzen."

Hoe het zeven jaar later is, weet Schelleman niet. Maar er is weinig reden om aan te nemen dat het verlies is omgeslagen in winst. Uit de enquête die het NIVRA vorig jaar hield onder de leden, bleek dat twee van de drie openbare accountants (65,1 procent) vinden dat het controlebudget niet altijd toereikend is voor het uitvoeren van een vaktechnisch volkomen controle. Slechts 18,3 procent vindt het controlebudget wel voldoende (Trends in accountancy, pagina 60). NIVRA-voorzitter Frans van der Wel riep accountants daarom aan het slot van de Accountantsdag op bij het uitbrengen van offertes de rug recht te houden en een reëel aantal uren in rekening te brengen.

Toezicht

Als de nota een derde goedkoper is, krijgen wij dan nog wel de kwaliteit die we hadden?, zo vroeg de gemeenteraad van Enschede zich volgens Anne Offereins af. Alle offertes voldeden echter aan de kwaliteitscriteria volgens het programma van eisen. Voor de raadsleden was de prijs derhalve de doorslaggevende factor. André Bindenga, oud-voorzitter van het

NIVRA en tegenwoordig lid van de raad van toezicht van de Autoriteit Financiële Markten, maakt zich niet ongerust. Vrije concurrentie is prima, zolang de kwaliteit niet afneemt. Hij kan zich voorstellen dat de prijsdruk "de kans op een nalatigheid" vergroot. Maar de interne en externe toezichthouders staan volgens hem borg voor kwaliteit.

'Open end'

De kantoren die wij spraken, geloven om die reden ook dat het wel los loopt met de risico's. Gert van Essen, partner bij KPMG: "Je bent natuurlijk wel een commercieel bedrijf en investeert soms in bepaalde segmenten. Maar dat mag nooit zijn weerslag hebben op de kwaliteit van een opdracht. Je moet gewoon de kwaliteit leveren die nodig is. De controlekosten en de tarieven kunnen alleen drastisch omlaag als het controleprogramma verandert, het controleteam anders wordt samengesteld of de accountant meer gebruikmaakt van automatisering. Maar je moet altijd een *open end* houden in je offerte om je vrij te kunnen voelen bij de uitvoering van de controle."

Reputatieschade

Jos van Huut, bestuursvoorzitter van Mazars,

Rondetafelbijeenkomst

Rondom het thema kosten van accountantsdiensten organiseert het NIVRA een rondetafelbijeenkomst op woensdag 21 september 2005.

Plaats: Meeting Plaza Olympisch Stadion, Amsterdam. Aanvang: 15.30 uur. Meer informatie is te vinden op www.nivra.nl.

vindt het redelijk dat accountants bij hun offertes soms uitgaan van een graad van efficiëncy die zij pas na enkele jaren bereiken. Of lagere tarieven berekenen, als zij geen goedkopere mensen hebben. "Daar moeten wij het dan wel met alle vennoten over eens zijn. Maar als er uren besteed moeten worden, moet je dat doen, ook al worden ze niet doorberekend. De verantwoordelijke partner moet je daarvoor niet afstraffen, maar juist belonen." Volgens bestuursvoorzitter Martin van Roekel van BDO, moet je niet structureel te weinig uren maken, anders loop je het risico van kwaliteitsverlies, van claims en reputatieschade. "En dan ben je veel verder van huis." Accountants kijken dus wel uit.

Multinationals en mkb

Natuurlijk kijken accountants uit, maar volgens SRA-voorzitter Arie Hak ziet een accountant bij de controle wel minder als door de prijsdruk de efficiëncy wordt opgevoerd. "De steekproeven worden steeds kleiner en de controle steeds oppervlakkiger. Bij grote multinationals is dat kwalijk. In de kleinere mkb-omgeving, waarin wij werken, zijn de - 'maatschappelijke' - risico's kleiner."

Dat accountants vaker goedkope assistenten inschakelen om de kosten te drukken, gaat volgens Hak niet per se ten koste van de kwaliteit. "Ook goedkopere krachten kunnen heel goed gekwalificeerd zijn voor het werk dat zij moeten doen."

Prijzenslagers

Opdrachtgevers letten niet alleen op de prijs, maar soms juist ook op de kwaliteit. Jos van Huut ziet de laatste tijd een tendens dat klanten bij een aanbesteding de hoogste en de laagste aanbieder laten afvallen. "De prijzenslagers vallen dan door de mand." Volgens Arie Hak is de prijzenslag alweer zo'n beetje voorbij, nu de economie weer uit het dal kruipt. Twee jaar geleden verloor zijn kantoor nog een klant, omdat hij weigerde vijftig procent van de offerte af te doen. "Onbetaalde uren maken vind ik onaanvaardbaar. De klant kwam onlangs weer terug. Weet je waarom? Omdat wij onze rug recht hadden gehouden. Dat dwong respect en vertrouwen af." ■