

# Om ons voortbestaan

door prof.dr. A.J. Bindenga RA

## Inleiding

Het thema van deze dag is "Professie en Commerce". In mijn inleiding hoop ik dit thema voor u inhoud te geven, maar ik wil beginnen met twee persoonlijke ervaringen, die een bepaalde leidraad zijn voor mijn betoog.

De eerste ervaring is de volgende: "Enige steenworpen van dit gebouw ben ik geboren en opgegroeid, in Oud-Mathenesse, bij Schiedam. Ik herinner mij nog goed, dat kort na de oorlog in de Italiaanse straat twee groenteboeren waren gevestigd, precies tegenover elkaar: Van Gugten en Littel. Alle mensen in de buurt hadden gekozen voor of Van Gugten of Littel om hun groenten te kopen. Mijn ouders gingen trouw naar Van Gugten, hetgeen automatisch betekende: in de zaak van Littel kom je niet. De zaak werd gerund door man, vrouw en twee dochters. Overigens was dat bij Littel ook het geval. Op een gegeven moment kwam er opeens de tijding dat Van Gugten ging sluiten. Zijn dochters gingen trouwen en het werd te zwaar voor hem en zijn vrouw. Kort daarop trof je een winkel aan met kranten voor de ruiten en mijn ouders gingen eerst een heel eind verder op om boodschappen te doen, maar op den duur gingen ze toch naar Littel. Een aantal jaren later ging de zoon van Littel zelfs een zaak beginnen in de vroegere winkel van Van Gugten."

Welke conclusie trek ik uit deze ervaring? In de *eerste* plaats: Van Gugten oefende alleen en op persoonlijke manier zijn beroep uit. De klantenbinding was sterk. In de *tweede* plaats: Het voortbestaan van zijn zaak hing uitsluitend van hem af.

Nu een andere ervaring:  
"Een hele tijd later, ik was allang verhuisd, ontdekte ik dat in de buurt van de groentehandels van Littel, zowel een filiaal van

## Ten geleide

In het samenvattende verslag van de op 14 mei jl. in de Doelen te Rotterdam gehouden Accountantsdag in het juli/augustusnummer van "de Accountant" werd de integrale publicatie van de door prof.dr. A.J. Bindenga RA gehouden inleiding aangekondigd. De lezer treft deze thans nevenstaand aan.

Albert Heijn was geopend, als één van de Coöp. In beide zaken was natuurlijk winkelpersoneel en een filiaalchef. Tegenwoordig zouden ze zijn foto in de winkel ophangen, omdat de klant anders niet weet wie de chef is.

In beide zaken waren regelmatig aanbiedingen, ondersteund door reclamecampagnes in huis-aan-huis wijkbladen. De één was nog goedkoper dan de ander. De concurrentiestrijd tussen beide was nogal sterk, de buurtbewoners gingen af en toe naar Albert Heijn en af en toe naar de Coöp. Op een gegeven moment besloot de Coöp – ik neem aan wegens onderrentabiliteit – om de zaak te sluiten, de winkelchef werd overgeplaatst naar een filiaal in Spangen."

De conclusie is:

In de *eerste* plaats: De schaalvergroting leidt tot een lagere graad van klantenbinding en een andere vorm van marketing.

In de *tweede* plaats: Het voortbestaan van een zaak hangt niet meer af van personen.

Dames en heren, deze twee ervaringen zijn het uitgangspunt voor mijn betoog van vandaag, dat ik de titel heb gegeven: "Om ons voortbestaan".

Ik deel mijn toespraak als volgt in:

1. In de eerste plaats zal ik kort ingaan op enkele voor mijn toespraak belangrijke begrippen.
2. In de tweede plaats zal ik een overzicht geven van de *professionalisering* van het beroep van accountant.
3. Daarna zal ik de ontwikkeling van de *vorm* van de beroepsuitoefening schetsen.
4. In de vierde plaats wil ik proberen een vergelijking te maken met andere *samenwerkingsverbanden* van mensen en produktiemiddelen, met name ondernemingen.
5. Tenslotte zal ik de *consequenties* van de ontwikkelingen trachten te formuleren.

## 1. Inhoud van enkele begrippen

De voor het vervolg van mijn inleiding belangrijke begrippen zijn:

- professie
- bedrijfsmatige activiteiten
- commerce.

Wat is een *professie*?

Onder een *professie* versta ik een beroep met speciale kenmerken, die ik als volgt samenvat:

In de *eerste* plaats is een professioneel kenmerk dat voor de uitoefening van het beroep een systematisch geheel van theoretische kennis en praktische bekwaamheden nodig is. De theoretische kennis moet een complement hebben in de praktische ervaring. Bovendien is er nog een ander element dat men wel pleegt aan te duiden als professionele feeling of intuïtie, een impliciete kennis die men in de praktijk verwerft.

Een *tweede* kenmerk van een professioneel beroep is dat er een ethische code bestaat voor de beroepsbeoefenaar. In die code wordt een aantal fatsoensregels en omgangsregels vastgesteld. Het bestaan van gedragsregels is vereist ter bescherming van de leden van het beroep zelf, maar vooral ter bescherming van de gebruikers van de diensten, het abstracte maatschappelijk verkeer, ofwel: de maatschappij. Onder die gedragsregels vallen ook de normen welke gesteld worden met betrekking tot collegiale relaties. Van belang voor mijn betoog is dat sommigen menen, dat onder deze professionele gedragsregels o.a. valt, dat de *onbaatzuchtige* verlening van diensten één van de onderdelen van de ethische code is. De beoefenaar van een professioneel beroep zou de dienstverlening primair moeten achten en de betaling ervan secundair. *Een commerciële mentaliteit zou de beoefenaar van een professioneel beroep vreemd behoren te zijn.* Ik vraag mij af of men meent, dat deze zogenaamde gedragsregel geldt voor alleenwerkende beroepsbeoefenaren of ook voor samenwerkingsverbanden.

Een *derde* kenmerk van een professioneel beroep is dat het een beroep betreft dat behartiging van een vitaal maatschappelijk belang ten doel heeft. Vitaal moet men dan opvatten als een zodanig belang, dat de samenleving op den duur ernstige schade zou worden toegebracht als het beroep niet bestond. Sociologen zeggen wel dat de beoefenaren van professionele beroepen vitale functies in de samenleving vervullen, waarbij vitale functies dan die functies zijn die systemscheppend zijn, dat wil zeggen van belang met betrekking tot de handhaving en de aanpassing van het sociale systeem waarin de beroepen worden uitgeoefend.

Concreter gezegd betekent dit dat professionele beroepen nodig zijn voor de ontwikkeling van de samenleving.

Het tweede begrip betreft *bedrijfsmatige activiteiten*.

Onder het bedrijfsmatig uitvoeren van activiteiten versta ik het uitoefenen van activiteiten in een samenwerkingsverband van mensen en middelen, waarbij aan zekere organisatorische eisen moet worden voldaan. Bovendien brengt bedrijfsmatigheid met zich mee dat het samenwerkingsverband onafhankelijk van personen kan voortbestaan.

Tenslotte het begrip *commercie*.

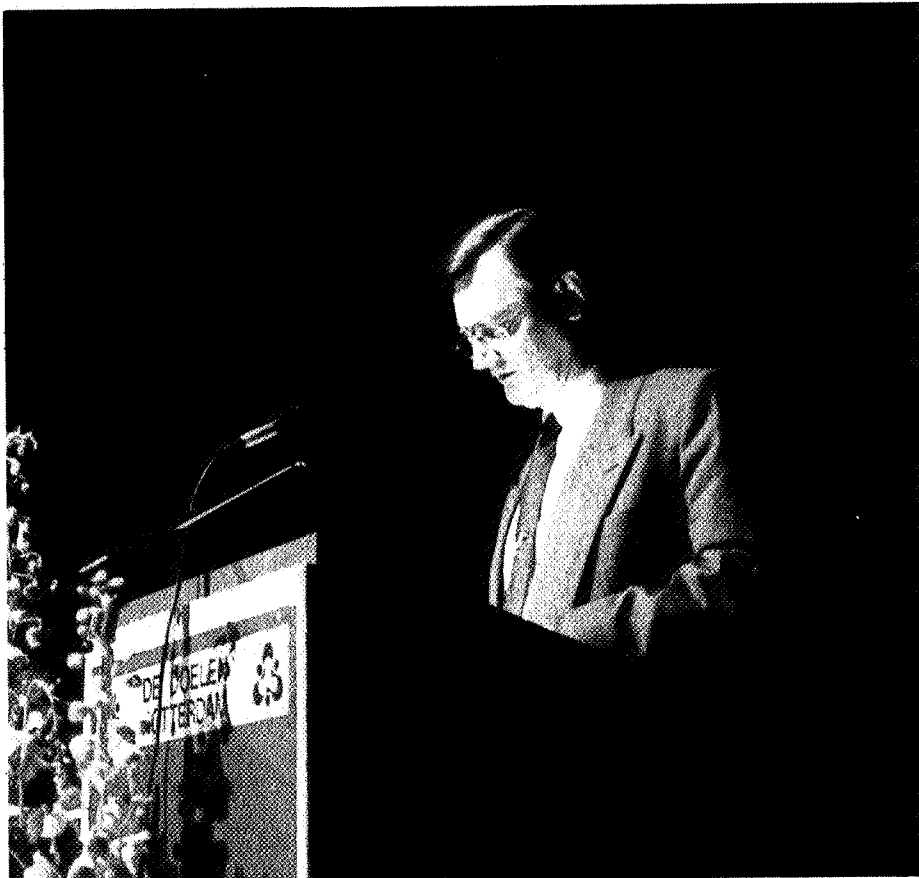
Wat is commercieel? In het spraakgebruik verstaat men onder commercieel handelen heel goed handelen, dit is dan synoniem aan een hoge winst behalen. Enigszins in afwijking van het spraakgebruik lijkt het mij beter om het streven naar commercialiteit te definiëren als het streven om een positief verschil tussen opbrengsten en kosten te behalen. Direct komt men dan voor de vraag te staan wat de inhoud van opbrengsten en kosten is. Dient men deze twee begrippen in enge zin te zien, dat wil zeggen als financiële opbrengsten en kosten of moet er een ruimere inhoud aan gegeven worden? Indien men opbrengsten en kosten in ruime zin beschouwt, komt men terecht bij de begrippen maatschappelijke opbrengsten en maatschappelijke kosten. In dit verband is het onderscheid tussen organisaties die naar winst streven en organisaties die niet naar winst streven niet meer van groot belang.

Het zou in het kader van het definiëren van begrippen wat te ver gaan uitgebreid de maatschappelijke rentabiliteit van organisaties te behandelen. In elk geval meen ik dat bedrijfsmatigheid en commercialiteit niet hetzelfde is. Bedrijfsmatig houdt verband met de wijze van activiteiten uitvoeren, commercieel heeft te maken met het doel van de activiteiten. Aangezien het geven van inhoud aan de begrippen "opbrengsten" en "kosten" moeilijk is, dient men het begrip commercialiteit ook met de nodige reserves te gebruiken.

## 2. De professionalisering van het beroep van accountant

Het is alweer vijftien jaar geleden dat ik in mijn studie over het accountantsberoep<sup>1)</sup> de ontwikkeling van het beroep kon schetsen als een proces van professionalisering als onderdeel van een proces van institutionalisering. Ik heb mij daarbij beperkt tot het vrije beroep van accountant en vandaag wil ik dat in eerste instantie ook doen, zonder dat dit ook maar enigszins een onderwaardering van de taakvervulling van goede collega's en vrienden in niet-openbare beroepsuitoefening inhoudt. Het onderwerp van deze dag brengt echter met zich mee, dat we ons speciaal richten op de openbare accountant.

1) A.J. Bindenga - Het vrije beroep van accountant (Alphen aan den Rijn, 1973)



*Prof. Bindenga: De essentie van het proces van professionalisering en institutionalisering is dat het beroep maatschappelijk wordt erkend als een vitale functie in de samenleving.*

Wat is professionalisering van een beroep?<sup>2)</sup> Of: Wat maakt een beroep tot een professie?

Naar mijn mening voldoet het vrije beroep van accountant aan de kenmerken van een professie, die ik zojuist noemde. Men kan dit ook afleiden uit de ontwikkeling van het proces van beroep naar professie: het zogenaamde professionaliseringsproces. Bij de professionalisering van beroepen worden namelijk een aantal stadia onderscheiden, die het accountantsberoep ook heeft doorgemaakt. Deze stadia zijn:

### Eerste stadium

De beroepswerkzaamheden worden in de samenleving beschouwd als een volledige dagtaak.

Aan het eind van de 19e eeuw werden de beroepswerkzaamheden van accountants in de samenleving erkend als een volledige dagtaak. Het accountantsberoep dat zich aanvankelijk bezig hield met het opstellen van verantwoordingsstukken ontwikkelde zich tot attestgever bij verantwoordingen.

### Tweede stadium

De beroepsbeoefenaren ontvangen een op-

2) Voor dit onderdeel van het betoog is mede gebruik gemaakt van: S. Wiegersma - Psychologie van beroep en beroepskeuze (Groningen, 1967); F.J.M.H. van der Ven - De arbeidende mens (Utrecht, 1965)

leiding via een scholingsinstituut. Een opleiding voor accountants via een instituut was al heel vroeg aanwezig. Kort na de oprichting van het Nederlandsch Instituut van Accountants in 1895 werd gestart met cursussen in de theorie van de accountancy.

### Derde stadium

De beroepsbeoefenaren verenigen zich in een professionele associatie waardoor bekwame en onbekwame beroepsgenoten min of meer automatisch worden geselecteerd. Bepaalde taken van het beroep worden beschouwd als niet delegerbaar aan ondergeschikten. De oprichting van het NIVA geschiedde in 1895.

### Vierde stadium

Er wordt politieke pressie voor een wettelijke bescherming uitgeoefend. De historie van het accountantsberoep is een demonstratie van het streven naar wettelijke erkenning. Dat is weliswaar pas in 1962 gelukt, maar daarvoor zijn vele pogingen ondernomen.

### Vijfde stadium

Er wordt een formele ethiek ingesteld. Al heel vroeg had het NIVA een reglement van arbeid en sinds er registeraccountants zijn, waren er de Regelen Beroepsuitoefening Registeraccountants en later de Gedrags- en Beroepsregels Registeraccountants.

Ik zei u dat het professionaliseringsproces een onderdeel is van een institutionaliseringsproces. Institutionalisering is een vrij moeilijk begrip. Het is een proces waarbij menselijke handelingen uitgroeien tot instituties. Bepaalde volksgebruiken gaan een eigen bestaan leiden en worden als gewoon beschouwd en op den duur worden de gewoonten als de enige juiste gewoonten beschouwd om bepaalde handelingen te verrichten. Daarna worden ze nog ethisch geladen, worden het zeden en als de zeden dan bewust worden doorleefd en aan regels gebonden, op het overtreden waarvan strenge sancties bestaan, ontwikkelen de zeden en gewoonten zich tot een instelling van de maatschappij. Dan is een volksgebruik langzamerhand een institutie geworden.

De professionalisering van een beroep is een proces waarbij de maatschappelijke erkenning van het beroep één van de na te streven idealen is. De beroepsbeoefenaren trachten een wettelijke regeling van hun beroep te bereiken. Pas wanneer de overheid erkent dat het beroep van zodanig vitaal belang is, dat van overheidswege voorwaarden worden gesteld voor de toelating, menen de leden van het beroep, dat zij de benodigde status en het prestige kunnen genieten, waar zij recht op hebben. De wettelijke erkenning van een beroep en de gelijktijdige erkenning van een beroepsvereniging als representant van het beroep is de *eindfase van de professionalisering van het beroep*. Die eindfase valt min of meer samen met de erkenning door de maatschappij, dat de beroepsactiviteiten een maatschappelijke instelling zijn. Het beroep is dan geïnstitutionaliseerd. De beroepsactiviteiten zijn een institutie, een voor geruime tijd onmisbare maatschappelijke instelling. Het gevolg van het institutionaliseringsproces (dat zeker geldt voor het accountantsberoep) is ook een zekere sociale verplichting. De individuen zijn gedwongen hun activiteiten te bedrijven op een bepaalde wijze. Men verwacht van een dergelijk beroep bepaalde gedragingen. Een beroepsbeoefenaar is gedwongen een zogenaamde sociale rol te spelen.

Samengevat meen ik dat de ontwikkeling van het accountantsberoep een proces van professionalisering en institutionalisering is. De essentie van het proces is dat het beroep maatschappelijk wordt erkend als een vitale functie in de samenleving.

### 3. De vorm van de beroepsuitoefening

Ik kom nu tot het *derde* onderdeel van mijn betoog, namelijk de *vorm* van de beroepsuitoefening. In de beginjaren van het accountantsberoep kwam de figuur van de alleenwerkende accountant vrij algemeen voor. Al snel kwamen er samenwerkingen tussen accountants. De oorzaken daarvan waren dat men de mogelijkheid had om met bepaalde collega's te overleggen, kos-

tenvoordelen te behalen etc. Zo zijn in de beginjaren van het beroep samenwerkingsverbanden ontstaan. Na de Tweede Wereldoorlog zijn die samenwerkingsverbanden sterk gegroeid door fusies, overnames, e.d. De motieven van die groei van de laatste decennia zitten veel dieper.

In de *eerste* plaats zijn er de motieven die verband houden met de dienstverlening aan cliënten. De groei van het bedrijfsleven riep de groei van de accountantskantoren op.

In de *tweede* plaats de motieven van indirect economische aard. Een groot kantoor kan specialisten aantrekken. Een groot kantoor kan interne opleidingsprogramma's verzorgen, de beroepsuitoefening op een hoger niveau brengen.

In de *derde* plaats zijn er financiële motieven, doordat de maatschapsleden onderling niet afhankelijk van elkaar wilden zijn, maar ook dat de maatschap onafhankelijk kon blijven ten opzichte van cliënten. Een groot kantoor is minder kwetsbaar en kan een betere risicospreiding bewerkstelligen. Ook andere financiële motieven zoals het waarborgen van de belangen van afgetreden partners, oudedagsvoorzieningen, e.d. speelden een rol.

Hier is nog bijgekomen de grote internationalisatie van de accountantspraktijk in de laatste decennia. Motieven voor deze internationalisatie zijn o.a. <sup>3)</sup>:

- Het streven om dochterondernemingen van cliënten in het buitenland zelf te controleren.
- Het streven om de beïnvloeding van de betrekkingen met de cliënt door collega-kantoren te verhinderen.
- Internationalisatie van andere, met name Amerikaanse firma's die naar Nederland kwamen.

Al met al meen ik dat de alleenwerkende accountant niet langer model kan staan als de beoefenaar van het vrije beroep van accountant. Voor het vervullen van de functie is samenwerking in grote eenheden door al deze ontwikkelingen strikt noodzakelijk. De zogenaamde integrale dienstverlening is zeker alleen in die vorm mogelijk <sup>4)</sup>, maar ik meen dat ook de controle van de jaarrekening al niet meer door een alleenwerkende accountant kan worden gedaan bij een bedrijf van enige omvang. Grote eenheden zijn nodig om de controle-technologie te kunnen ontwikkelen voor het controleren als zodanig. Accountantskantoren zijn bedrijven geworden of anders gezegd: het accountantsberoep wordt bedrijfsmatig uitgeoefend. Bij

3) P.A. Wortel en L.F.G. Tuinisma - Internationalisatie van de accountantspraktijk (In: De Balans Opgemaakt, Deventer, 1983)

4) Beleidsplan NIVRA-bestuur 1987 - 1992

accountantsbedrijven zijn echter vele belanghebbenden betrokken, waardoor de leiding de plicht krijgt voor de continuïteit van de samenwerkingsverbanden te zorgen. Hierover straks meer.

### 4. Ondernemingen

Eerst wil ik nu een kort intermezzo inlassen over ondernemingen. Ik zal u niet vermoeien met alle wetenschappelijke discussies ten aanzien van de definiëring van de begrippen "onderneming", "bedrijf" of "bedrijfshuishouding". Voor het onderwerp van vandaag is van belang, dat bedrijven en ondernemingen "commercieel" heten te zijn.

In mijn inleidende opmerkingen over begrippen wees ik erop, dat in het spraakgebruik commercieel handelen wordt verzeenzelvigd met "een hoge winst behalen". Houdt de commercialiteit van een onderneming in, dat zij uit is op hoge, zelfs maximale winst?

De klassieke economen verklaarden het ondernemersgedrag met de hypothese van winstmaximalisatie, als een soort axioma. Maar de vraag is of dit wel een juist axioma is.

Ik wil u de visie voorleggen van een Nederlandse algemene econoom en een Nederlandse bedrijfseconoom van deze tijd, die beiden twijfelen aan deze hypothese.

Professor H.W. Lambers <sup>5,6)</sup>, één van mijn leermeesters aan de Erasmus Universiteit, omschrijft de doelstelling van een onderneming als een organisatie die produktiemiddelen combineert en op de markt opereert om een blijvend inkomen te verwerven. Het winstmotief is in zijn visie geen essentieel criterium. Veel ondernemingen werken door, omdat ze er zijn. Zo lang er inkomen genoeg binnen komt om door te gaan, wordt er doorgegaan. Professor J.L. Bouma <sup>7)</sup>, bij de jonge generaties bedrijfseconomen en accountants overbekend, noemt een onderneming een financieel-economisch zelfstandige produktie-organisatie. Zelfstandig is een organisatie, indien de opbrengsten niet lager zijn dan de vergoedingen die betaald moeten worden aan de produktiefactoren. De zelfstandigheid is een noodzakelijke voorwaarde voor het voortbestaan van de organisatie.

Moet uit deze twee hooggeleerde meningen geconcludeerd worden, dat een onderneming niet meer commercieel is. Dat er geen winst meer behoeft te worden gemaakt?

Verre van dat, maar winst maken wordt meer middel dan doel in zichzelf. Dit houdt verband met de ontwikkeling van de on-

5) H.W. Lambers - Over het ondernemingsdoel, TVVS, okt/nov. 1967

6) H.W. Lambers - Uitsgesproken institutioneel, Afscheidscollege EUR, 26 november 1981

7) J.L. Bouma - Leerboek der Bedrijfseconomie (Wassenaar, 1982)

onderneming die kan worden aangeduid als de institutionalisering van de onderneming. Over institutionalisering sprak ik zojuist al bij de ontwikkeling van het accountantsberoep. Kenmerkend voor een institutie was, dat zij een instelling van de maatschappij is. Ook de onderneming is een dergelijke institutie geworden <sup>8)</sup>.

Traditioneel was een onderneming een instrument van een individu of een familie om door een combinatie van produktiemiddelen in een organisatorisch verband inkomen te verwerven. De traditionele ondernemer, die tevens de leiding van de organisatie had en het kapitaal inbracht, trok de arbeid in loondienst aan. De arbeid was een partij van buiten. Door de scheiding van leiding en kapitaalverschaffing werd ook de kapitaalverschaffer een partij van buiten. Tegenwoordig is het zo, dat de onderneming een eigen kracht is gaan vormen die haar doel vindt in het eigen voortbestaan. De winst is niet langer doel, maar bestaansvoorwaarde.

Voor alle duidelijkheid merk ik op, dat nog niet alle ondernemingen het institutionaliseringsproces volledig hebben doorgeemaakt. Professor Lievegoed <sup>9)</sup> heeft de ontwikkeling van een onderneming in een aantal fasen geschetst, pas in de derde fase is het kapitaal anoniem geworden, de leiding technocratisch en de arbeid ambtelijk.

Door de institutionalisering is de verantwoordelijkheid van de onderneming ten opzichte van de maatschappij sterker geaccentueerd. De prestaties van ondernemingen worden niet altijd meer in economische termen uitgedrukt <sup>10)</sup>. De zorg voor werkgelegenheid, arbeidsvoldoening, inspraak en democratisering worden ook steeds meer genoemd <sup>11)</sup>.

Welzijnsverhoging is het algemene doel van een onderneming. In die gedachten-gang dient ook de onderneming een vitale functie in de samenleving, is ook structureel, etc. Met andere woorden: voor wat betreft de essentiële functie van een samenwerkingsverband is er niet zoveel verschil tussen professionele organisaties en ondernemingen.

Tenslotte nog een keer: Wat is nu eigenlijk *commercieel*? Het mag u duidelijk zijn, dat naar mijn mening bedrijfsmatig en commercieel geen synonieme begrippen behoeven te zijn. Bepaalde activiteiten wor-

den in de samenleving bedrijfsmatig uitgeoefend, indien activiteiten continu en georganiseerd worden bedreven. Commercieel zijn de activiteiten indien men streeft naar een positief verschil tussen financiële opbrengsten en kosten. Maar dat zijn niet de volledige opbrengsten en kosten.

Er zijn ook maatschappelijke opbrengsten en kosten.

Mag ik nu weer de overstap maken naar een organisatie van professionele beroepsbeoefenaren. Het is een traditie om beoefenaren van een vrij beroep een zekere a-commercialiteit toe te dichten. Toch meen ik dat ook in het professionele beroep wordt gestreefd naar een positief verschil tussen opbrengsten en kosten. Maar ook hier gaat het voor de samenleving niet alleen om financiële opbrengsten en kosten, maar om maatschappelijke opbrengsten en kosten.

Al met al kan men zich afvragen wat de zin nog is van het onderscheid tussen professioneel beroep en een onderneming. Beide kunnen bedrijfsmatig worden uitgeoefend en er is bij beide commercialiteit. Een onderneming heeft ook andere motieven en levert maatschappelijke opbrengsten en kosten op, evenals het professionele beroep. De ontwikkeling van de laatste decennia maakt duidelijk dat de grens tussen een onderneming en een organisatie van professionele beroepsbeoefenaren vervaagt.

## 5. Gevolgen voor de professie

Na mijn schets van de ontwikkeling van het accountantsberoep als professioneel beroep en van ondernemingen in het algemeen is het goed enkele stellingen op een rijtje te zetten:

1. Samenwerkingsverbanden van accountants zijn organisaties van professionele beroepsbeoefenaren die een vitaal maatschappelijk belang dienen.
2. Het behoud van de professionele kenmerken van het accountantsberoep hangt niet af van de omvang van de organisatie. Ook grote bedrijfsmatige organisaties kunnen professioneel zijn.
3. Ondernemingen zijn organisaties die produktiemiddelen bundelen en eveneens een vitaal maatschappelijk belang dienen.
4. Commercialiteit wordt dikwijls alleen gebruikt bij de beoordeling van financiële opbrengsten en kosten. Ter relativering van het begrip commercialiteit moet ook worden gedacht aan maatschappelijke opbrengsten en kosten.
5. De omvang van een organisatie schept een plicht te zorgen voor de continuïteit.
6. De bestuurders van grote samenwerkingsverbanden van accountants moeten marktstrategieën toepassen voor het behoud van de continuïteit die overeenkomen met die, welke in ondernemingen worden gehanteerd.

*"Commercie is een plicht voor de continuïteit van de functie"*



8) L. Traas - Veranderende visies op de onderneming en hun consequenties voor de verslaggeving (In: De Wet op de Jaarrekening in perspectief, Tilburg, 1975)

9) B. C. J. Lievegoed - Organisatie in ontwikkeling (Rotterdam, 1969)

10) J. Bulte - Over sociale kosten en sociale opbrengsten in de bedrijfseconomie (In: Resultaat, Alphen aan den Rijn, 1981)

11) A. J. Bindenga - De bedrijfseconomische basis van de accountancy (Alphen aan den Rijn, 1981)

Als ik deze stellingen voor het accountantsberoep uitwerk, kom ik tot de volgende gedachten:

- a. Het professionele karakter moet behouden blijven. Dit houdt een zodanige scholing in, dat de functie vervuld kan blijven worden. Wij zouden ons er terdege van bewust moeten worden, dat de samenleving bepaalde verwachtingen koestert ten aanzien van onze deskundigheid<sup>12</sup>). Zorg voor de opleiding is een eerste vereiste. Daarnaast dient het beroep de ethiek hoog te houden, wel een ethiek die is aangepast aan de inzichten van vandaag.
- b. Indien nodig zullen de organisaties nog meer moeten groeien om een integrale dienstverlening te kunnen blijven geven. Ik denk hierbij aan het volgen van de groei van cliënten, ontwikkeling van de controletechnologie, e.d.
- c. Grote organisaties roepen de innerlijke noodzaak van hun eigen voortbestaan op. De besturen van grote accountantskantoren hebben de plicht te zorgen voor de continuïteit met alle middelen die daarvoor zijn.

Indien men zich het vorenstaande realiseert, betekent dit vervolgens:

- Professionele organisaties in het accountantsberoep moeten meer geleid worden als ondernemingen, ten bate van de functie die zij vervullen in de samenleving en ten behoeve van de mensen in de organisatie.
- Verantwoorde marketing binnen de ethiek van het beroep is een normaal verschijnsel. Publiciteit, reclame, produktontwikkeling en public relations moeten een plaats hebben in de zorg voor de continuïteit.
- De rechtsvorm, thans nog veelal in de vorm van een maatschap, dient opnieuw te worden overwogen. De aansprakelijkheid van beroepsbeoefenaren dient zodanig te worden geregeld, dat deze aansluit op de organisatie en niet op de persoon.
- Functie- en orgaancontinuïteit gaan samen. Het behoud van de functie vereist grote samenwerkingsverbanden, grote samenwerkingsverbanden roepen een eigen continuïteit op.

Geachte toehoorders, u zult behoefte hebben aan een samenvatting, aan een soort conclusie. Ik zal proberen u die te geven in een, naar ik hoop, eenvoudig schema. Wij spreken vandaag over *professie en commercie*. Ik heb u voorgesteld dat een professioneel beroep gebaseerd is op systematische kennis en ervaring en volgens een ethische gedragscode wordt beoefend. Essentieel voor een dergelijk beroep is, dat het een maatschappelijk er-

kend vitaal belang dient. De vorm van de beroepsuitoefening is hierbij niet bepalend. Voor het dienen van het belang kan het *nodig* zijn, dat het beroep in bedrijfsmatige vorm in grote organisatorische eenheden plaatsvindt. Voor het accountantsberoep is dit het geval. Dit schept de zorg voor het voortbestaan van deze organisatorische eenheden, de continuïteit van het beroep vereist dit. Om voort te bestaan, moeten de organisatorische eenheden goed worden bestuurd. Het streven om te zorgen voor de continuïteit wordt in het spraakgebruik wel commercialiteit genoemd. Ik heb betoogd, dat het begrip commercialiteit met de nodige reserves moet worden beoordeeld. Naast financiële opbrengsten en kosten zijn er namelijk maatschappelijke opbrengsten en kosten. Ondernemingen, vooral de grotere, zijn zeker geen uitbuiters van de factor arbeid. Zij zijn samenwerkingsverbanden, waarbij de zorg om het voortbestaan centraal

staat. Het maken van winst is hierbij een middel om tot dit doel te geraken. Zowel ondernemingen als professionele organisaties zijn commercieel, in die zin dat zij naar een positief verschil tussen opbrengsten en kosten streven. De continuïteitsplicht vraagt om een dergelijk streven. Bij dit streven komen begrippen als marketing, publiciteit, reclame, produktontwikkeling, e.d. aan de orde die in die context van commercialiteit moeten worden gezien. Commercie is nodig voor het voortbestaan van de vitale functie!

Mag ik als volgt afsluiten:

Het accountantsberoep blijft naar mijn oordeel een professioneel beroep. De grote bedrijfsmatige eenheden die nodig zijn voor het uitoefenen van de functie vereisen een commerciële aanpak. Commercie is een plicht voor de continuïteit van de functie. Professie eist commercie, om ons voortbestaan!

## Second European Conference on Computer Audit, Control & Security

Conferentie van het NGI Sectie EDP-auditing, 4-6 november 1987

Als vervolg op de succesvolle conferenties over EDP-auditing en beveiliging in de voorgaande jaren organiseert NGI Sectie EDP-Auditing, ditmaal in nauwe samenwerking met EDP Auditors Association (EDPAA) Benelux Chapter, de Second European Conference on Computer Audit, Control & Security op 4 t/m 6 november 1987 in het Okura Hotel, Amsterdam. Het motto is "Managing and Auditing the Change". Het programma bevat 12 plenaire en 58 parallelvoordrachten. Naast enkele zeer bekende sprekers, zoals Steven Ross en prof. L.C. van Zutphen, is een groot aantal vakgenoten op het programma opgenomen die nauw betrokken zijn bij de dagelijkse gang van zaken in de automatisering en die vanuit hun ervaringen veel praktische informatie zullen presenteren. Dat zijn o.a. M.I. Sobol (MIS, USA), B. Kok (SWIFT, België), M.E. van Biene-Hershey (AMRO), S. Gliezner (Israel Discount Bank), S.A. Kurzban (IBM, USA), K.IJ. Mollema (Verenigde Spaarbank), D. Chaum (CWI), prof. dr. I.S. Herschberg (TU Delft), J. Kuong (MASP, USA), H. de Lange (VU Amsterdam), L. Mercer (Scottish & Newcastle Breweries, UK), prof. dr. B. de Schutter (VU Brussel), P. Thingsted (MIS, Denemarken) en R. Voormeulen (Ministerie van Financiën). Daarnaast zal de heer A. Heyn (Ahold) de informatiestroom binnen zijn concern toelichten, prof. dr. ir. G.C. Nielen een alternatieve opinie presenteren, en de heer F.I.A. Lion AMRO's investering van 1 miljard gulden in automatisering bespreken. De conferentie wordt afgesloten door de heer L. Bril, Staatssecretaris voor Wetenschapsbeleid van België.

Een folder met het complete programma en verdere informatie is verkrijgbaar via SIC, telefoon 020-620681. Men kan zich via SIC ook inschrijven als deelnemer. De prijs voor sectie- en EDPAA-leden is f 1.000,- en die voor de overige NGI-leden is f 1.100,-. Hiervoor krijgt men toegang tot de 70 lezingen, de proceedings, koffie en thee, lunches, een receptie en een rondvaart door de Amsterdamse grachten. Voor aanvullende informatie over de organisatie kan men zich richten tot dr. ir. R. Paans, IBM Zoetermeer, tel. 079-253068.

12) Zie: Opmattingen over accountants, rapport van het Limberg Instituut.